

ANEXO G

RESPUESTAS DE LAS PARTES A LAS PREGUNTAS DESPUÉS DE LA SEGUNDA REUNIÓN Y OBSERVACIONES AL RESPECTO

Índice		Página
Anexo G-1	Respuestas de las Comunidades Europeas a las preguntas formuladas por el Grupo Especial (2 de julio de 2004)	G-2
Anexo G-2	Observaciones de las Comunidades Europeas sobre la nueva información fáctica presentada por Corea (9 de julio de 2004)	G-53
Anexo G-3	Respuestas de las Comunidades Europeas a las preguntas complementarias formuladas por el Grupo Especial (16 de julio de 2004)	G-74
Anexo G-4	Respuestas de Corea a las preguntas formuladas por las Comunidades Europeas y el Grupo Especial y observaciones de Corea sobre dichas preguntas (2 de julio de 2004)	G-87
Anexo G-5	Respuestas de Corea a las preguntas complementarias formuladas por el Grupo Especial y observaciones sobre las preguntas complementarias dirigidas a las Comunidades Europeas (9 de julio de 2004)	G-173
Anexo G-6	Observaciones de Corea sobre las respuestas de las Comunidades Europeas a las preguntas complementarias (23 de julio de 2004)	G-215

ANEXO G-1

RESPUESTAS DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS A LAS PREGUNTAS FORMULADAS POR EL GRUPO ESPECIAL

(2 de julio de 2004)

I. A LAS CE

A. RÉGIMEN JURÍDICO DEL KEXIM

Pregunta 128

¿Se otorga necesariamente una subvención por un gobierno cuando éste realiza una contribución financiera fuera del comportamiento comercial normal? Supóngase que un gobierno crea un nuevo mecanismo especial de financiación que los bancos privados nunca han ofrecido. Supóngase que los bancos privados comienzan después a ofrecer el mismo mecanismo financiero, en iguales condiciones que las propuestas antes por el gobierno. Suponiendo que el mecanismo financiero constituya una contribución financiera, ¿se otorgaría un beneficio con el suministro de ese mecanismo financiero por el gobierno? Sírvanse explicarlo.

Respuesta

1. Las Comunidades Europeas observan que la pregunta impone el supuesto de que el mecanismo financiero constituye una contribución financiera.
2. En esas condiciones, las Comunidades Europeas consideran que la medida hipotética constituye una subvención, pues otorga un beneficio a través de un mecanismo financiero del que no se dispone en el mercado. Desde luego, su condición de subvención prohibida o recurrible habrá de depender de que cumpla las demás condiciones que para ello exige el Acuerdo (y, en particular, la de especificidad) y de que exista o no alguna excepción o exclusión.
3. Una vez que los bancos privados comienzan a proporcionar el mismo mecanismo de financiación en iguales condiciones que el gobierno, puede ocurrir perfectamente que desaparezca el beneficio y, por lo tanto, la subvención. Esto, sin embargo, no tiene ningún efecto retroactivo y no altera el hecho de que inicialmente se otorgó una subvención.

Pregunta 129

Las CE plantean que en el sitio Web del KEXIM se explica que el programa de préstamos previos a la expedición está destinado a "alentar la exportación de bienes de inversión, como los ... buques, ... mediante mayores créditos y plazos de reembolso más largos que los que ofrecerían los proveedores o los bancos comerciales". ¿No es esto lo que hace cualquier banco de desarrollo? ¿Otorgan necesariamente subvenciones los bancos de desarrollo? Sírvanse explicarlo.

Respuesta

4. No resulta claro, para las Comunidades Europeas, a qué se refiere la expresión "banco de desarrollo".

5. La primera observación que desean hacer las Comunidades Europeas es que la cuestión del trato especial y diferenciado de los países en desarrollo no entra en juego en este caso, ya que Corea no ha invocado, ni podría invocar, el trato de país en desarrollo.

6. De cualquier modo, si una entidad privada de un Miembro de la OMC que es un "banco de desarrollo" se dedica a conceder préstamos *supeditados a los resultados de exportación* a tipos preferenciales, estará otorgando subvenciones a la exportación a menos que se cuente con una exención o exclusión con arreglo al *Acuerdo SMC* u otro acuerdo abarcado.

B. APRG Y PRÉSTAMOS PREVIOS A LA EXPEDICIÓN

Pregunta 130

Sírvanse formular sus observaciones sobre Corea - Prueba documental 87 en lo relativo al margen diferencial por riesgo-país.

Respuesta

7. Corea presenta *Anjin's Opinion on Country Risk Factor in determining APRG Premiun Rate (Corea - Prueba documental 87)* en apoyo de su afirmación según la cual "los tipos de las APRG otorgadas por bancos extranjeros tienen que ser más altos que en las otorgadas por bancos nacionales debido a la aplicación de primas de riesgo-país".¹

8. Las Comunidades Europeas discrepan firmemente del argumento de Corea y la opinión expuesta en **Corea - Prueba documental 87**. Las Comunidades Europeas presentan, frente a ello, **CE - Prueba documental 148**, con un dictamen de *PricewaterhouseCoopers*, donde se explica detalladamente lo que sigue:

Por consiguiente, **el riesgo del otorgamiento de una APRG a una empresa coreana en moneda extranjera**, como ocurre en la mayoría de las APRG, **es el mismo con independencia del lugar en que se encuentre instalado el banco**, por lo que el riesgo-país de Corea debe tenerse en cuenta en el precio:

- como incremento destinado a cubrir el riesgo de transferencia resultante de la necesidad que tiene la empresa de obtener divisas cuando el Gobierno desea retener la moneda extranjera "fuerte";
- como incremento resultante de la necesidad del banco de obtener refinanciación en la moneda extranjera.²

9. Por consiguiente, no existe ningún fundamento para rechazar, como referencias del mercado, las primas de APRG cobradas por los bancos extranjeros (CITI y ABN AMRO).

10. Corea ni siquiera intentó presentar revisiones de los numerosos cálculos presentados por las CE sobre el beneficio que otorgan las APRG. En realidad, aunque Corea tuviera razón (como no la tiene) y pudieran deducirse 61 puntos (la "prima de riesgo-país" indicado en la página 5 de Corea - Prueba documental 87), los tipos del KEXIM aun así estarían considerablemente por debajo de los aplicados por los bancos extranjeros. Lo ilustran los cuadros que siguen:

¹ Declaración oral de Corea en la segunda reunión sustantiva con el Grupo Especial, párrafo 80.

² Informe de PricewaterhouseCoopers, junio de 2004 (**CE - Prueba documental 148**), párrafo 3.2, página 10.

[ICC: se omite en la versión pública.]

11.

12. En síntesis, el beneficio demostrado por las Comunidades Europeas al comparar las primas del KEXIM para las APRG con las cobradas por los bancos extranjeros y con las garantías otorgadas por bancos nacionales³ conserva toda su validez.

Pregunta 131

¿Por qué aplicaron las CE, en su cálculo de beneficios correspondientes a la financiación del KEXIM, la calificación de crédito "S/M" a DSME respecto de todo el período correspondiente a los cálculos, incluido en especial el período posterior a la reestructuración? ¿Entienden las CE que DSME siguió careciendo de solvencia crediticia después de la reestructuración? Sírvanse explicarlo.

Respuesta

13. Las Comunidades Europeas han aplicado las calificaciones del crédito suministradas por los organismos crediticios de Corea.⁴ [ICC: se omite en la versión pública.]⁵ Por lo tanto, las Comunidades Europeas, en conformidad con su método de cálculo⁶, aplicaron correctamente la calificación "S/M" a todo el período abarcado por sus cálculos, y nunca afirmaron que DSME careciera de solvencia crediticia después de completarse la renegociación de la deuda.

Pregunta 132

Sírvanse formular sus observaciones sobre la afirmación de Corea según la cual las garantías subsidiarias ofrecidas respecto de ciertas APRG otorgadas por bancos extranjeros "sólo cubrían una pequeña parte de la garantía" (párrafo 81 de la declaración oral de Corea en la segunda reunión sustantiva).

Respuesta

14. Ante todo debe observarse que Corea en ningún momento acreditó su aseveración con pruebas de apoyo que indicasen la cuantía exacta de las garantías en efectivo. En lugar de ello, Corea dio indicaciones divergentes acerca del porcentaje cubierto. Así, en su Primera comunicación escrita, sostuvo que NHIC y CITI otorgaron APRG a cambio de depósitos bancarios por valor de [ICC: se omite en la versión pública].⁷ En su respuesta a la pregunta 14 formulada por las CE, Corea manifestó que [ICC: se omite en la versión pública]. En su Segunda comunicación escrita, Corea redujo el depósito bancario exigido por NHIC a [ICC: se omite en la versión pública] de los pagos anticipados, una vez más sin explicar la modificación ni presentar ninguna prueba que lo confirmase.

³ Primera comunicación escrita de las Comunidades Europeas, párrafos 170 a 173, y declaración oral de las Comunidades Europeas en la segunda reunión sustantiva, párrafo 36.

⁴ Respuesta de Corea a las preguntas correspondientes al Anexo V, apéndice 1.1(24-1) (CE - Prueba documental 30).

⁵ Primera comunicación escrita de Corea, párrafo 3.62.

⁶ (CE - Prueba documental 125.)

⁷ Primera comunicación escrita de Corea, párrafo 207.

15. De cualquier modo, la afirmación de Corea no responde adecuadamente al argumento de las CE de que los depósitos en efectivo ofrecidos como garantía a los bancos extranjeros constituyen formas de garantía más fuertes que la constituida por el "yangdo dambo".⁸

16. Por lo tanto, el valor de garantía de los depósitos en efectivo debía considerarse por lo menos equivalente al "yangdo dambo" a menos que Corea hubiera presentado materiales y evaluaciones detallados del valor correspondiente del "yangdo dambo". Pero, como indicó Corea al responder a las preguntas del Grupo Especial, el KEXIM no conserva tales materiales.

Pregunta 133

En el párrafo 105 de su Segunda comunicación escrita, las CE afirman que sólo se otorgaron APRG a Samho por bancos nacionales con "vinculación con el Gobierno". Con referencia a la figura 12 de la Primera comunicación escrita de las CE: ¿es Chubb un banco nacional? En caso afirmativo, ¿tiene "vinculación con el Gobierno"? Si existe tal vinculación, ¿cuál es su naturaleza? Sírvanse explicarlo.

Respuesta

17. Lo indicado en el párrafo 105 de nuestra Segunda comunicación se refiere al período *anterior* a la reestructuración de Samho, que quedó completada (según Corea) el 27 de octubre de 1999.⁹

18. La referencia a Chubb se hizo exclusivamente con respecto al período *posterior* a la reestructuración de Samho. Las pruebas presentadas por Corea¹⁰ indican que Chubb otorgó APRG a Samho por lo menos en cuatro ocasiones. Las Comunidades Europeas entienden que CHUBB es una compañía de seguros mundial que no tiene vinculaciones con los gobiernos. Las Comunidades Europeas, en su declaración oral en la segunda reunión sustantiva, compararon los tipos de las APRG ofrecidas por Chubb con los del KEXIM, demostrando que estos últimos eran inferiores en un 50 por ciento.¹¹

Pregunta 134

En CE - Prueba documental 118, PricewaterhouseCoopers afirma que "[l]a matriz de obligaciones de la KSDA constituye la marca al mercado aceptada respecto de los precios del mercado interno". ¿Significa esto que las CE discrepan del argumento de Corea según el cual la matriz de obligaciones representa valores hipotéticos o proyectados, o significa que las CE aceptan ese argumento de Corea pero consideran que el índice constituye, a pesar de ello, una referencia digna de crédito respecto del mercado? Sírvanse explicarlo. ¿Qué significa aquí "marca al mercado"? En particular: ¿quién estaba marcando qué y a qué mercado?

⁸ Informe de PricewaterhouseCoopers sobre los préstamos previos a la expedición y las APRG, página 15 (CE - Prueba documental 118).

⁹ Primera comunicación escrita de Corea, párrafo 422.

¹⁰ Lista de APRG otorgadas a astilleros coreanos (apéndices 1.2(31)-1 a 1.2(31)-8) (CE - Prueba documental 24).

¹¹ Declaración oral de las Comunidades Europeas en la segunda reunión sustantiva, párrafo 36.

Respuesta

19. Sí: las Comunidades Europeas no están de acuerdo con Corea. La matriz de obligaciones de la KSDA no corresponde a tipos hipotéticos ni proyectados, sino que es una referencia de mercado digna de crédito para evaluar los tipos de interés de los préstamos. "Marca al mercado" es "la adjudicación de un valor a la posición que se tiene en instrumentos financieros negociables sobre la base de su precio actual de mercado".¹² La matriz de obligaciones de la KSDA lo hace del siguiente modo:

Sobre la base de la definición de Bloomberg de las obligaciones de sociedades de la KSDA, "la KSDA compila cotizaciones diarias correspondientes a cada sector de diez importantes bancos de inversión para plazos que oscilan entre tres meses y cinco años. Los índices se calculan diariamente y se reajustan semanalmente. Todas esas modificaciones se actualizan cada semana en los componentes del índice, lo que permite ver los nuevos valores que se han tenido en cuenta en cada sector. La KSDA actualiza mensualmente las calificaciones crediticias. [...] La matriz de obligaciones de la KSDA **constituye la marca al mercado [6]** aceptada respecto de los precios del mercado interno".¹³

20. En síntesis, la matriz de obligaciones de la KSDA constituye el precio aceptado de marca al mercado, es decir, refleja **el precio actual de mercado** de las obligaciones, ya que los precios y rendimientos de éstas se actualizan diariamente sobre la base de datos compilados de numerosas empresas locales representativas dedicadas a la negociación de valores. Como ratificó PricewaterhouseCoopers:

Esto constituye, por lo tanto, la mejor representación de los rendimientos que exigen los inversionistas en determinado momento respecto de las obligaciones coreanas con determinada fecha de vencimiento y determinada calificación.¹⁴

21. Corea parece aducir que la matriz de obligaciones de la KSDA presenta valores "hipotéticos y proyectados" en comparación con los tipos de interés de las obligaciones existentes de DHI. Sin embargo, como ya se explicó antes en forma detallada¹⁵, las obligaciones efectivamente emitidas por las empresas de astilleros no constituían una referencia adecuada respecto de las obligaciones de sociedades: i) porque contaban con un aval bancario; ii) porque no se habían emitido en la misma moneda; o iii) porque no se habían emitido en el mismo momento en que se otorgaron los préstamos previos a la expedición del KEXIM. Con respecto a otras fuentes de financiación, no se las consideró una referencia adecuada porque sus tipos podían depender de la relación particular entre el banco y el prestatario.

¹² Informe de PricewaterhouseCoopers, junio de 2004 (**CE - Prueba documental 148**), nota 6.

¹³ Informe de PricewaterhouseCoopers, junio de 2004 (**CE - Prueba documental 148**), párrafo 4.1, página 11.

¹⁴ Informe de PricewaterhouseCoopers, junio de 2004 (**CE - Prueba documental 148**), párrafo 4.1.

¹⁵ Segunda comunicación escrita de las Comunidades Europeas, párrafos 122 y 123.

Pregunta 135

Corea critica a las CE por haber usado, en sus cálculos sobre los beneficios, el índice de precios de las obligaciones de un año en lugar del índice de seis meses. ¿Por qué se utilizó el índice de un año? ¿Qué consecuencias tendría en los cálculos de las CE la utilización del índice de seis meses?

Respuesta

22. Las Comunidades Europeas emplearon el índice de precios de las obligaciones de un año porque no tenían conocimiento de la existencia del de seis meses (el sitio Web de la KSDA está en idioma coreano). El índice de precios de las obligaciones de un año era, por lo tanto, la referencia más próxima de que disponían las Comunidades Europeas, y se ajustó debidamente descontando el margen diferencial entre los bonos del Tesoro de Corea de seis y doce meses, indicado por Bloomberg y sugerido por el consultor¹⁶ para tomar en consideración la diferencia de plazo.

23. Como se explica más detalladamente en nuestra respuesta a la pregunta 136 del Grupo Especial, las Comunidades Europeas han hecho un nuevo cálculo del beneficio utilizando el índice de seis meses (**apéndice CE-10**). Este nuevo cálculo demuestra que la diferencia entre el índice de precios de las obligaciones de un año, ajustado, y el índice de seis meses es insignificante y sigue indicando la existencia de un beneficio.

Pregunta 136

En el párrafo 95 de su declaración oral, Corea expone diversos argumentos con que critica el método de cálculo de las CE, afirmando que en sus Pruebas documentales 90 a 102 hay otros detalles. Sírvanse responder en detalle a las críticas de Corea, incluso con referencia al contenido de esas Pruebas documentales.

Respuesta

24. Corea presenta respecto del método de cálculo de las CE cinco críticas generales¹⁷ que se desarrollan en dos pruebas documentales.¹⁸ Corea presenta después un "Corrigendum" del cálculo de las CE sobre el beneficio de los préstamos previos a la expedición respecto de cada uno de los siete astilleros de que se trata.¹⁹

25. Las Comunidades Europeas se referirán en primer lugar a las críticas generales de Corea (sección 1). En esa sección se explicará (con el apoyo de un informe de PricewaterhouseCoopers) por qué el Grupo Especial debe rechazar tres de estas críticas (aplicación incorrecta de la calificación crediticia de DHÍ y DSME; omisión de tener en cuenta garantías subsidiarias de Samho; y otros factores que atenuaban los riesgos del KEXIM). Las Comunidades Europeas presentarán seguidamente un cálculo revisado (**apéndice CE-10**) en que se tiene en cuenta:

¹⁶ Informe de PricewaterhouseCoopers sobre los préstamos previos a la expedición y las APRG (CE - Prueba documental 118), página 15.

¹⁷ Declaración oral de Corea en la segunda reunión sustantiva con el Grupo Especial, párrafo 95.

¹⁸ Declaración oral de Corea en la segunda reunión sustantiva con el Grupo Especial (Corea - Prueba documental 90 y Corea - Prueba documental 91, párrafo 2 a)).

¹⁹ Declaración oral de Corea en la segunda reunión sustantiva con el Grupo Especial (Corea - Prueba documental 94 y Corea - Prueba documental 100).

- la nueva información sobre los índices de rendimiento de las obligaciones de seis meses de la KSDA;
- el nuevo valor del "*yangdo dambo*" para los astilleros con calificación de solvencia de primera calidad (superior a "BBB-");
- diversos errores de cálculo inevitables u otros errores administrativos señalados por Corea en sus documentos de Corrigendum (sección 2).

26. En la sección 3 se presentarán observaciones sobre el Corrigendum de Corea y se señalará que, aun con los cálculos de Corea, sigue existiendo un beneficio.

1. Respuesta de las CE a las críticas generales de Corea

27. En esta sección se responderá a las siguientes críticas generales de Corea:

- la calificación de las obligaciones de sociedades atribuida a los astilleros por otros organismos de calificación del crédito no es comparable con las calificaciones del KEXIM;
- las Comunidades Europeas deberían haber empleado los tipos de la KSDA para plazos de seis meses;
- las Comunidades Europeas aplicaron incorrectamente el "*yangdo dambo*";
- las Comunidades Europeas aplicaron incorrectamente la calificación de crédito correspondiente a DHI y DSME;
- las Comunidades Europeas omitieron ajustar los préstamos previos a la expedición otorgados a Samho en función de la garantía real del 100 por ciento;
- las Comunidades Europeas omitieron tomar en consideración el valor corriente de los demás factores que tienen un importante efecto de garantía.

a) La calificación de las obligaciones de sociedades atribuida a los astilleros por otros organismos de calificación del crédito **es comparable** con las calificaciones del KEXIM

28. Corea afirma que la calificación de las obligaciones de sociedades y las calificaciones del KEXIM no son directamente comparables, por los siguientes motivos:

- los niveles de riesgo crediticio de las calificaciones del KEXIM y de los organismos de calificación de obligaciones de sociedades son diferentes; y
- los factores que influyen en la calificación no son iguales.

29. Las Comunidades Europeas controvierten estos argumentos.

30. Uno de los principales argumentos por los que Corea afirma que los niveles de riesgo crediticio en las calificaciones del KEXIM y los de los organismos de calificación de las obligaciones de sociedades son diferentes, según **Corea - Prueba documental 91**, consiste en que:

la calificación de las obligaciones de sociedades [la calificación de obligaciones emitidas por empresas], en Corea, podría considerarse efectivamente igual a la calificación de la entidad emisora [la calificación de la sociedad que ha emitido las obligaciones], mientras que en las calificaciones del KEXIM se tuvieron en cuenta todas las características de los títulos de crédito.²⁰

31. Como se explicó en nuestra Segunda comunicación escrita, y se ratificó por PricewaterhouseCoopers:

La mayor parte, si no la totalidad, de las obligaciones de DSME emitidas entre 1997 y 1999 tenían por garantía otras obligaciones o aval bancario o la fianza de otras sociedades. **Por lo tanto, la calificación de esas obligaciones NO PUEDE considerarse igual a la calificación de DSME.** La calificación de las obligaciones corresponde a la garantía de sus emisiones, del mismo modo que las calificaciones del KEXIM corresponden a la garantía de los préstamos otorgados.²¹

32. Con respecto al argumento de Corea en que se examinan las obligaciones estadounidenses de emisión privada en comparación con los títulos de deuda pública²², y se considera que "los incumplimientos de pago correspondientes a cada calificación crediticia de los bancos son menos frecuentes que en las obligaciones de sociedades con calificación similar", las Comunidades Europeas observan:

33.

el riesgo de los empréstitos privados con calificación de primera calidad y "BB" es comparable con el riesgo de la deuda pública de calificación similar. También parece ocurrir que, cuando se plantea discusión sobre determinada calificación, **la más pesimista suele corresponder a la mayor capacidad de predicción.** Por consiguiente, debe existir correlación entre las calificaciones de obligaciones de sociedades y las calificaciones del KEXIM, por lo menos para las calificaciones iguales o superiores a "BB", como resulta de (Corea - Prueba documental 93).²³

34. Tampoco es válido el argumento de Corea sobre las particulares garantías y estructura de los empréstitos, que supuestamente se tienen en cuenta en las calificaciones del KEXIM y no en la calificación "CB".²⁴ El principio básico de la calificación es el siguiente:

Las calificaciones se formulan para evaluar el riesgo desde el punto de vista de la capacidad de reembolso del obligado y, en el caso de las calificaciones de obligaciones (de emisiones) tienen en cuenta la existencia de cualquier eventual garantía. Gracias a ello, un préstamo privado y una obligación con igual calificación corresponderán a igual capacidad de reembolso del obligado y al mismo riesgo

²⁰ Corea - Prueba documental 91, párrafo 2 a).

²¹ Informe de PricewaterhouseCoopers, junio de 2004 (CE - Prueba documental 148), párrafo 2.1.1, página 4.

²² Corea - Prueba documental 91, párrafo 2 c).

²³ Informe de PricewaterhouseCoopers, junio de 2004, párrafo 2.1.1, página 5 (CE - Prueba documental 148).

²⁴ Corea - Prueba documental 91, párrafos 2 a), 2 b) y 2 e).

credificio. Ambos, por consiguiente, deberían remunerarse con el mismo tipo de interés.²⁵

35. En **Corea - Prueba documental 91** se argumenta que los factores determinantes de la calificación no son iguales. Concretamente, Corea alega lo siguiente:

"Los bancos aplican habitualmente el enfoque de 'un momento dado', conforme al cual el período de validez de la evaluación de los riesgos suele ser de un año contado desde la evaluación" y "el KEXIM aplica este enfoque para evaluar la situación 'presente' del prestatario", mientras que Moody's y Standards & Poors califican las obligaciones de empresas sobre la base del enfoque del ciclo completo y examinan la peor hipótesis.²⁶

36. Esto es erróneo. Como se explica más detalladamente en el informe de PricewaterhouseCoopers:

La definición de la calificación [informada por Standards & Poors] no indica en parte alguna que se base en la hipótesis más pesimista. Se basa en la solvencia del obligado y en las garantías. En segundo lugar, al determinar una calificación para fijar el tipo de interés de un préstamo, suponemos que el KEXIM examina algo más que la "situación presente". **Si no fuera así, el KEXIM no habría seguido otorgando préstamos a DSME después de que ésta quebró ...** Y si el KEXIM examina algo más que la "situación presente" cuando una empresa está cerca de la quiebra, cabe suponer que también examine el futuro cuando la empresa presenta resultados favorables (por si acaso...). Si no ocurriese así, significaría que el tipo de interés establecido para el préstamo no corresponde a todos los riesgos futuros que supone y, por consiguiente, no representaría un tipo del mercado "normal".²⁷

37. Además, el hecho de que existan diferencias entre las prácticas que siguen los bancos en materia de calificación del crédito no significa que las calificaciones no puedan conciliarse. PricewaterhouseCoopers lo analiza llegando a la siguiente conclusión:

Cuando existen diferencias, las calificaciones más pesimistas parecen tener mayor capacidad de predicción respecto de los índices de incidencia, lo que parece indicar que los inversionistas están atentos a las calificaciones atribuidas por otros aunque discrepen de ellas.²⁸

38. Por último, aun empleando los datos suministrados en **Corea - Prueba documental 92**, cuadro 1, y los márgenes diferenciales indicados por organismos independientes de calificación del crédito, PricewaterhouseCoopers confirma que la calificación "P5" del KEXIM es comparable a la calificación "BBB", es decir, de primera calidad.²⁹ El empleo por el KEXIM de la calificación

²⁵ Informe de PricewaterhouseCoopers, junio de 2004, párrafo 2.1.1, página 5 (**CE - Prueba documental 148**).

²⁶ **Corea - Prueba documental 91**, párrafo 3 d).

²⁷ Informe de PricewaterhouseCoopers, junio de 2004, párrafo 2.1.2, página 6 (**CE - Prueba documental 148**).

²⁸ Informe de PricewaterhouseCoopers, junio de 2004, párrafo 2.1.2, página 6 (**CE - Prueba documental 148**).

²⁹ Informe de PricewaterhouseCoopers, junio de 2004, párrafo 2.2, página 7 (**CE - Prueba documental 148**).

crediticia "P5" (y el correspondiente tipo de interés) para DSME, cuando se le había asignado por organismos independientes una calificación de crédito, equivale a otorgar un beneficio porque no se tuvo en cuenta el riesgo efectivo del crédito de la empresa. Los tipos de interés no correspondían a tipos comerciales del mercado.

- b) El rendimiento de las obligaciones de sociedades en los índices de la KSDA de un año y de seis meses

39. Las Comunidades Europeas, al responder a la pregunta 135 del Grupo Especial, han explicado por qué no tenían conocimiento del índice de seis meses de la KSDA y utilizaron de buena fe los precios de las obligaciones a un año, sin dejar de ajustarlos debidamente. Sin embargo, como se demuestra con el cálculo revisado que se presenta en el **apéndice CE-10**, la utilización de los índices de rendimiento de las obligaciones de sociedades de seis meses no da lugar a resultados significativamente distintos.

- c) Aplicación incorrecta del "*yangdo dambo*"

40. Corea alega que las Comunidades Europeas aplicaron incorrectamente el valor del "*yangdo dambo*".³⁰ Las Comunidades Europeas observan que este argumento sólo se aplica a los astilleros con calificación de "primera calidad", superior a "BBB-", y que Corea no ha presentado hasta el momento los ajustes otorgados efectivamente por el KEXIM en función de las garantías existentes en cada caso, respaldándolo con pruebas. En lugar de ello, Corea se apoya en el valor de las garantías indicado en las directrices sobre el tipo de interés del KEXIM.³¹

41. En consecuencia, el beneficio que se calculó en los casos de DSME y Samho no resulta afectado, puesto que su calificación era inferior a "BBB-". Como se demuestra en el **apéndice CE-10**, aun después de haber ajustado sus constataciones, las Comunidades Europeas siguen estando en condiciones de demostrar la existencia de un beneficio.

- d) No hubo aplicación incorrecta de la calificación del crédito respecto de DHI y DSME

42. Corea persiste en negar que la calificación "C" de las obligaciones de sociedades es equivalente a la calificación de crédito "SM" del KEXIM³² y presenta, en **Corea - Prueba documental 92**, calificaciones "CB" y calificaciones de crédito del KEXIM respecto de los astilleros. Esto es insostenible. El KEXIM es muy dueño de utilizar su propio sistema de calificación del crédito. Pero como se explicó más arriba y ha confirmado PricewaterhouseCoopers, cada banco tiene en cuenta las demás calificaciones del crédito que se establecen en el mercado.

43. El Servicio de Información de Corea es un **organismo independiente** que asigna la calificación "C" a determinadas deudas. La calificación del astillero por el KEXIM, por lo tanto, debió haber sido igual o inferior a la calificación de las obligaciones (porque éstas podían estar apoyadas por fianza u otras garantías). Sobre esta base, PricewaterhouseCoopers llegó a la siguiente conclusión:

³⁰ Corea - Prueba documental 90, párrafo IV.

³¹ Respuestas de Corea a las preguntas correspondientes al Anexo V, apéndice 1.1(15).

³² Respuestas de Corea a las preguntas correspondientes al Anexo V, apéndice 1.1(15).

En consecuencia, cabría esperar que la calificación del astillero fuera "SM" o inferior, sobre la base del cuadro 1 (de **Corea - Prueba documental 93**), hasta noviembre de 2001 (véase **Corea - Prueba documental 92**).³³

44. El KEXIM, por lo tanto no evaluó correctamente la solvencia de DSME. Mientras que el Servicio de Información de Corea, un **organismo independiente**, asignó una calificación "C", equivalente a la calificación "SM" del KEXIM, éste otorga préstamos en condiciones que corresponden a la calificación "P5". Como se ha explicado, y ha ratificado PricewaterhouseCoopers³⁴, con arreglo a la comparación de las definiciones correspondientes a las categorías de calificación se trata de un equivalente de la calificación "BBB" (primera calidad).

45. Las Comunidades Europeas, en consecuencia, sostienen que aplicaron correctamente la calificación "C" a DSME, conforme a lo asignado por los organismos, es decir, una calificación "SM" según el sistema de calificación de créditos propio del KEXIM.

46. Corea no puede explicar este desconocimiento flagrante de las condiciones de mercado señalando que el KEXIM fiscaliza activamente a los acreedores.³⁵ En lo que respecta a la fiscalización, en particular de las garantías, el propio KEXIM ha reconocido que ni siquiera conserva documentación de apoyo y evaluaciones sobre las garantías subsidiarias, elementos esenciales para la fiscalización.³⁶

47. Corea también se refirió en la audiencia oral a la "relación especial" existente entre el KEXIM y sus acreedores. Esa relación está en la médula de la reclamación de las CE contra el KEXIM. La relación especial entre el KEXIM y sus clientes (empresas exportadoras) figura establecida en la propia ley que lo rige. Como la industria de construcción naval de Corea está orientada a la exportación en más de un 90 por ciento, el KEXIM ha identificado reiteradas veces a la industria de la construcción naval como su objetivo especial. Así, en su Programa de Operaciones para 1999, el KEXIM manifestó lo siguiente:

A fin de superar efectivamente la crisis económica asiática, [apoyará] la exportación de bienes de capital como los buques, plantas industriales y maquinaria, que genera elevados ingresos netos de exportación y efectos industriales regresivos y progresivos.³⁷

48. En el Programa de Operaciones para 2002 seguía encontrándose todavía un texto similar.³⁸

³³ Informe de PricewaterhouseCoopers, junio de 2004 (**CE - Prueba documental 148**), párrafo 2.2.

³⁴ Informe de PricewaterhouseCoopers, junio de 2004 (**CE - Prueba documental 148**), párrafo 2.2.

³⁵ **Corea - Prueba documental 91**, sección e), y Segunda comunicación escrita de Corea, párrafo 56.

³⁶ Respuesta de Corea a la pregunta 67 formulada por el Grupo Especial en su segunda reunión sustantiva.

³⁷ Respuestas a las preguntas correspondientes al Anexo V (información comercial confidencial), apéndice 1.1(10) (**CE - Prueba documental 58**), página 3.

³⁸ *Ibid.*

- e) No hubo omisión de ajustar los préstamos previos a la expedición de Samho en función de la garantía real del 100 por ciento

49. Corea nunca presentó pruebas documentadas de la existencia y vigilancia de las garantías y respondió al Grupo Especial³⁹ que "el KEXIM no sigue la política de guardar y llevar planillas u otros documentos similares" necesarios para el examen de las garantías. Por consiguiente, no existen fundamentos para considerar que el riesgo está cubierto en un 100 por ciento por "bienes inmuebles". Sobre la base de la mejor información disponible, las Comunidades Europeas aplicaron la misma regla que para el ajuste del "*yangdo dambo*": es decir, un 50 por ciento del margen por riesgo crediticio.

50. Además, las críticas de Corea no tienen relación con las dos operaciones siguientes que presentan beneficios:

[ICC: se omite en la versión pública.]

- f) No hubo omisión de tener en cuenta el valor corriente de los demás factores que tienen un importante efecto de garantía

51. Corea argumenta que el proceso de los pagos por préstamos previos a la expedición permite al KEXIM fiscalizar y revisar permanentemente la situación financiera de los astilleros, mientras que los poseedores de obligaciones no disponen de tal oportunidad, y esto debe atenuar los riesgos del KEXIM. Este argumento es válido en cierta medida, pero sólo si el KEXIM efectivamente ajusta el margen diferencial de los créditos cuando se deteriora la situación económica de un astillero. Pero no ocurre tal cosa, como ya se ha demostrado en la Primera comunicación escrita de las CE (párrafo 181), donde puede verse que el margen diferencial del KEXIM correspondiente al riesgo de Daewoo-SMI y Daewoo-HI no se modificó cuando la calificación de su crédito pasó de "BB+", antes de la renegociación de la deuda, a "C", después de ella (para transacciones con garantías y plazos similares). Por otra parte, aunque el KEXIM realmente fiscalizara y controlara esta situación, los efectos en los márgenes, al otorgarse el crédito, serían muy limitados.

52. Además, Corea aduce que el mecanismo de desembolso de los préstamos previos a la expedición le permite interrumpir rápidamente el pago de nuevas cuotas y recuperar los saldos pendientes de los préstamos ejecutando las garantías, y que esto debe atenuar los riesgos del KEXIM. Sobre esto corresponde señalar dos cosas. En primer lugar, las CE no tienen prueba alguna de que el KEXIM haya interrumpido nunca el desembolso de nuevas cuotas ante el deterioro de una situación crediticia. En segundo lugar, los márgenes diferenciales del KEXIM ya tenían en cuenta la existencia de garantías ajustando a la baja esos márgenes respecto de su nivel sin garantía; por consiguiente, no existe razón alguna para que el aludido mecanismo de desembolso de los préstamos previos a la expedición deba atenuar más el riesgo del KEXIM. Por otra parte, el argumento mismo está viciado. En el caso del "*yangdo dambo*", se supone que el valor de la garantía aumenta con las sumas totales desembolsadas. Se supone que la cobertura crece junto con el riesgo. La interrupción de los desembolsos no acrecentaría el valor de lo que podría recuperarse, sino todo lo contrario, porque el buque no se completaría y su venta resultaría más difícil.

53. Corea argumenta que las CE omitieron tomar en consideración el valor de las garantías de responsabilidad personal y separada. Contrariamente a lo que afirma Corea, las CE nunca consideraron que tales garantías carecieran de valor. Por el contrario, y en conformidad con el

³⁹ Véase la respuesta de Corea a la pregunta 72 formulada por el Grupo Especial después de la primera reunión sustantiva.

informe de PricewaterhouseCoopers⁴⁰, consideran que pueden tener cierto valor pero deben ser evaluadas cuidadosamente, según la calidad del crédito de la persona. De ahí que ese valor pueda variar entre 0 y 8 (siendo 10 el puntaje representativo de la garantía óptima), análogamente al valor de un "yangdo dambo" (entre 0 y 7). Huelga añadir que si la calidad crediticia de la persona es baja o la garantía no es objeto de evaluación cuidadosa, el valor de la garantía puede ser de 0. Además, como se confirma en Corea - Prueba documental 90, "si bien el KEXIM trató estas garantías personales como si no se hubiera suministrado garantía alguna, ello sólo se debió a la política del KEXIM de evaluar los intereses con carácter de garantía con un criterio de máxima prudencia". En consecuencia, puesto que el propio KEXIM trató estas garantías como si no se hubiera suministrado ninguna, y Corea no presentó prueba alguna sobre la evaluación de las garantías, las CE no tienen motivos para considerar que el riesgo asumido por el KEXIM tuviera que atenuarse.

54. Una vez más, las CE desean añadir que Corea critica la valoración de las garantías hecha por las CE sin estar en condiciones de ofrecer detalles sobre los cálculos hechos por el propio KEXIM ni presentar pruebas pertinentes.

2. Revisión del cálculo teniendo en cuenta las críticas de Corea

55. Las Comunidades Europeas presentan como apéndice CE-10 un cálculo revisado de los beneficios de los préstamos previos a la expedición teniendo en cuenta el rendimiento de las obligaciones a seis meses establecido por la KSDA y la nueva aplicación del valor del "yangdo dambo" a los astilleros con calificación de primera calidad. En el nuevo cálculo también se rectifican numerosos errores de menor importancia observados por Corea en su Corrigendum⁴¹, a menos que sean inciertos.⁴²

56. Estos cálculos ponen de manifiesto un importante beneficio.

3. Observación adicional respecto del Corrigendum de Corea

57. Por último, las Comunidades Europeas controvierten la afirmación hecha por Corea en el párrafo 96 de su declaración oral en la segunda reunión sustantiva, según la cual las pruebas demuestran que:

si se efectúan estas rectificaciones, se constatará que ninguno de los siete astilleros coreanos obtuvo beneficios de los préstamos previos a la expedición otorgados por el KEXIM, ni siquiera con arreglo al propio método de cálculo de las CE. Según los cálculos de Corea, los supuestos márgenes de beneficio de todos los proyectos de préstamos previos a la expedición enumerados por las CE resultan en definitiva

⁴⁰ Informe de PricewaterhouseCoopers sobre los préstamos previos a la expedición y las APRG, páginas 15 y 16 (CE - Prueba documental 118).

⁴¹ [ICC: se omite en la versión pública.]

⁴² Los errores inciertos son todos los referentes al rendimiento de las obligaciones de empresas con plazo de un año, ya que la referencia ajustada es el rendimiento de las obligaciones de empresas a seis meses. Corea - Prueba documental 94, respecto de Hanjin, en que el rendimiento de las obligaciones a un año ("BBB+") el 19 de julio de 2001 es de 7,24 por ciento, y no 7,76 por ciento; o Corea - Prueba documental 95 respecto de HHI, en que el rendimiento de las obligaciones a un año ("A-") el 12 de diciembre de 2002 es 5,69 por ciento y no 5,91 por ciento.

negativos o, a lo sumo, insignificantes, dentro de márgenes muy inferiores al 1 por ciento.⁴³

58. Lo que Corea califica como "márgenes de beneficio" es la diferencia real entre los tipos de interés, y se da por supuesto que cualquier margen inferior al 1 por ciento es insignificante. En primer lugar corresponde señalar que, contrariamente a lo que alega Corea, existen múltiples casos de beneficio, aun con los cálculos de Corea y su definición del "margen de beneficio", de hasta 2,61 por ciento.⁴⁴ Sin embargo, las Comunidades Europeas consideran que se aprecia mejor el beneficio expresando la diferencia en proporción al margen efectivo aplicado por el KEXIM, y no en sí misma. Las Comunidades Europeas señalan que, aun con los cálculos propios de Corea (que las CE controvierten) existen numerosos casos en que los tipos del KEXIM se apartan de la referencia de mercado en más de un 30 por ciento, en proporción al margen diferencial efectivo del KEXIM.⁴⁵

Pregunta 137

Corea presentó pruebas (al responder a la pregunta 74 del Grupo Especial) de que el KEXIM redujo el margen por riesgo crediticio respecto de HHI a [ICC: se omite en la versión pública]. ¿Aplicaron las CE ese margen por riesgo crediticio [ICC: se omite en la versión pública] en la parte correspondiente de su análisis sobre los préstamos previos a la expedición? Sírvanse indicar los cálculos pertinentes en que se efectuó ese ajuste.

Respuesta

59. Sí: las CE aplicaron respecto de HHI el margen de crédito menor, de [ICC: se omite en la versión pública].⁴⁶

Pregunta 138

Las CE no parecen haber respondido a las preguntas 9 y 11 del Grupo Especial. En sus respuestas se remitieron a la que dieron a la pregunta 8. Ésta, sin embargo, se refiere a la "práctica" del KEXIM de otorgar APRG y préstamos previos a la expedición, sin identificar los respectivos programas "en sí mismos" ni explicar cuáles son sus diferencias (si hay alguna) con el régimen jurídico del KEXIM "en sí mismo". Sírvanse dar respuestas completas a las preguntas 9 y 11.

Respuesta

60. En las preguntas 9 y 11, el Grupo Especial preguntó en qué difiere la alegación de las CE contra el programa APRG y el programa de créditos previos a la expedición, en sí mismos, del régimen jurídico del KEXIM en sí mismo, y concretamente si el programa APRG no se basa en el régimen jurídico del KEXIM y si es plausible evaluarlos de distinta manera.

61. Las Comunidades Europeas están de acuerdo en que, aunque el régimen jurídico del KEXIM y de los dos programas pueden distinguirse, también están vinculados entre sí.

⁴³ Declaración oral de Corea en la segunda reunión sustantiva con el Grupo Especial, párrafo 96.

⁴⁴ [ICC: se omite en la versión pública.]

⁴⁵ [ICC: se omite en la versión pública.]

⁴⁶ Cuadro relativo al proyecto de préstamos previos a la inspección de HHI N° 000107P (CE - Prueba documental 125).

62. Los dos programas de crédito a la exportación y los beneficios que proporcionan son consecuencia del régimen jurídico del KEXIM y de la prescripción de que promueva las exportaciones y otorgue préstamos por debajo del costo si es necesario.

63. La garantía del Estado, la exoneración del deber de pagar dividendos y la obligación de promover las exportaciones son disposiciones que, en sí mismas, otorgan un beneficio a los exportadores porque apuntan específicamente a que el KEXIM preste servicios financieros en condiciones que no se ofrecen en el mercado. La existencia de tal banco constituye un beneficio porque da a los exportadores estabilidad económica o una válvula de seguridad.

64. Sin embargo, estos servicios financieros no tienen que ser necesariamente las APRG y los programas de préstamos previos a la expedición. El KEXIM podría suministrar asistencia a los exportadores en otras formas. Es en este sentido que el régimen jurídico del KEXIM constituye una violación independiente de los dos programas.

65. Las transacciones de subvención a la exportación consideradas individualmente resultan, del mismo modo, de la existencia de los programas (y, por lo tanto, del régimen jurídico del KEXIM) pero a pesar de ello son violaciones separadas, aunque estén vinculadas.

Pregunta 139

El Grupo Especial hace referencia al apéndice 5 de las respuestas de las CE a las preguntas del Grupo Especial formuladas después de la primera reunión sustantiva, que contiene cálculos del supuesto beneficio correspondiente específicamente a un préstamo previo a la expedición y una APRG. Sírvanse efectuar los mismos cálculos respecto de cada una de las APRG y de los préstamos previos a la expedición de que se trata en estas actuaciones. En otras palabras: respecto de cada astillero, sírvanse especificar cuáles APRG o préstamos previos a la expedición se refieren a buques para transporte de gas natural licuado, buques de transporte de productos químicos o de otros productos o buques portacontenedores, y especificar la cuantía del supuesto beneficio en porcentaje del precio del buque. Sírvanse adjuntar planillas detalladas.

Respuesta

66. En el **apéndice CE-5** de las respuestas de las Comunidades Europeas a las preguntas formuladas por el Grupo Especial después de la primera reunión sustantiva, las Comunidades Europeas presentaron un cálculo de los efectos de una APRG y un préstamo previo a la expedición en dos transacciones. Esos cálculos se basaban en la mejor información disponible con que contaban las Comunidades Europeas (precio del buque, límite máximo del préstamo previo a la expedición, fecha del compromiso, condiciones de pago, plazo, tipo básico y margen aplicados) a partir de la cual las Comunidades Europeas reconstruyeron la cuantía de los pagos anticipados.

67. Corea ha criticado estos cálculos por no haberse tenido en cuenta determinadas características que también tenían esas operaciones financieras.⁴⁷ En el **apéndice Corea-4** de su Segunda comunicación escrita, Corea presentó un cálculo revisado de los efectos de esas transacciones, incluyendo por primera vez datos referentes a las fechas y la cuantía de los desembolsos.

68. Sin embargo, Corea nunca suministró las siguientes informaciones sobre todos los préstamos previos a la expedición y APRG:

69. la fecha y la cuantía de los desembolsos correspondientes a los préstamos previos a la expedición y la fecha y la cuantía exactas de los pagos anticipados que obtuvieron APRG, o al menos los precios de los buques y las condiciones de pago;

⁴⁷ Segunda comunicación escrita de Corea, párrafo 283.

70. la fecha en que se completó la transacción (reembolso del préstamo previo a la expedición o extinción de la APRG).

71. Como los datos que constan en el expediente respecto de la mayor parte de las transacciones no bastan para reconstruir la cuantía de los pagos anticipados, ni siquiera en términos razonables, las CE sólo podían efectuar los cálculos solicitados respecto de un número limitado de transacciones. Las Comunidades Europeas presentan esos nuevos cálculos en los **apéndices CE-11 y CE-12**. Sin embargo, las Comunidades Europeas siguen entendiendo que no existe obligación, ni tampoco necesidad, de cuantificar las subvenciones, especialmente cuando se trata de alegaciones sobre subvenciones a la exportación.

Pregunta 140

Sírvanse formular sus observaciones sobre el argumento de Corea según el cual los préstamos previos a la expedición del KEXIM se efectúan "a tipos muy superiores a los que el gobierno tiene que pagar por los fondos así utilizados" (párrafo 277 de la Primera comunicación escrita de Corea).

Respuesta

72. Esta afirmación de Corea contiene el reconocimiento implícito de que los préstamos del KEXIM se efectúan con cargo a fondos gubernamentales.

73. El hecho de que se realicen a tipos superiores a los que el Gobierno tiene que pagar por los fondos (suponiendo que sea cierto) no demuestra que no exista subvención. El otorgamiento de préstamos a la expedición supone costos (gastos administrativos y, en particular, el costo implícito en los riesgos que se asumen).

74. De cualquier modo, Corea hizo la afirmación citada para invocar el primer párrafo del punto k) del *Acuerdo SMC* como una cláusula de resguardo. Pero los préstamos previos a la expedición no están comprendidos en la expresión "créditos a la exportación" del punto k), y el primer párrafo de éste no admite interpretación *a contrario sensu*, ya que es su segundo párrafo el que explícitamente establece cláusula de resguardo.

C. SUPUESTAS SUBVENCIONES RECURRIBLES

Pregunta 141

En el párrafo 215 de la Primera comunicación escrita de las CE se afirma que "Daewoo" se benefició de una exención de impuestos por valor de 236.000 millones que, según se aduce, constituyó una subvención. Después, en el párrafo 226, se hace referencia al supuesto beneficio obtenido por "Daewoo-SME". Sin embargo, en el párrafo 232 se hace referencia al beneficio obtenido por "Daewoo-HI y Daewoo-SME". Sírvanse indicar precisamente cuál entidad jurídica recibió las concesiones impositivas o se benefició de ellas.

Respuesta

75. Conforme a las pruebas de que se dispone, las CE interpretan que las nuevas disposiciones tributarias de que se trata "[exoneraron] a las empresas cuya deuda era objeto de renegociación de los impuestos relativos a la división de las sociedades".⁴⁸ Además, Corea ha confirmado que esas disposiciones exoneraron a las sociedades segregadas de impuestos que de lo contrario habrían tenido

⁴⁸ Véanse CE - Prueba documental 137 y CE - Prueba documental 138.

que pagar.⁴⁹ Por lo tanto, la concesión tributaria benefició a las dos sociedades segregadas: Daewoo-SME y Daewoo-HIM.

76. Rogamos tomar nota de que los párrafos indicados en la pregunta del Grupo Especial se refieren a la *Segunda* comunicación escrita de las CE, y no a la Primera, como se indicó.

Pregunta 142

En términos porcentuales, ¿qué parte de los supuestos beneficios resultantes de la concesión impositiva a "Daewoo" debe atribuirse a la producción por DSME de: i) buques para transporte de gas natural licuado; ii) buques de transporte de productos químicos y otros productos; y iii) buques portacontenedores? Sírvanse adjuntar planillas detalladas.

Respuesta

77. Como la subvención por concesión tributaria a Daewoo-SME no estaba vinculada con ningún tipo de buques, debe ser imputada al conjunto de las ventas de Daewoo-SME.

78. En el apéndice CE-13⁵⁰ se revisó la cuantificación de las subvenciones recibidas por Daewoo-SME teniendo en cuenta la subvención de impuestos, omitida anteriormente por error (en el apéndice 1 de las respuestas de las CE a las preguntas del Grupo Especial de 22 de marzo de 2004).

Pregunta 143

El argumento de las CE ¿consiste en que la exención de impuestos determinó la decisión de mantener las actividades de construcción naval de Daewoo como empresa en marcha en lugar de liquidarlas? En ese caso, ¿dónde se indica tal cosa en el informe Arthur Andersen y Anjin o en otra documentación presentada al Grupo Especial?

Respuesta

79. En el estudio sobre cualquier reestructuración es preciso evaluar cuidadosamente los efectos impositivos. Sin embargo, como confirma PricewaterhouseCoopers⁵¹, el informe de Arthur Andersen sobre la renegociación de la deuda de Daewoo-HI no hizo referencia alguna a los efectos fiscales de la reestructuración. El informe debería haber incluido un cálculo del impuesto que correspondía pagar después de la segregación de activos sin la exención, porque el informe se formuló en noviembre de 1999⁵², 11 meses antes de que se aprobara la exención de impuestos.⁵³ Si en el informe se hubieran calculado debidamente los efectos fiscales de la reestructuración, se habría reducido el valor de Daewoo-HI como empresa en marcha en 236.000 millones de won, que es la suma que las empresas segregadas habrían adeudado si no se hubiese otorgado la exención fiscal, según autoridades de Daewoo.⁵⁴

⁴⁹ Declaración oral de Corea de 17 de junio de 2004, párrafos 206-208.

⁵⁰ Cuantificación de las subvenciones a Daewoo, incluida la concesión impositiva (apéndice CE-13).

⁵¹ Informe de PricewaterhouseCoopers de junio de 2004, capítulo 5 ("Efectos de los impuestos en la reestructuración de DSME") (CE - Prueba documental 148).

⁵² Segunda comunicación escrita de las Comunidades Europeas, párrafo 197.

⁵³ Segunda comunicación escrita de las Comunidades Europeas, párrafo 221.

⁵⁴ Segunda comunicación escrita de las Comunidades Europeas, párrafo 223.

80. Las CE sostienen que la exención de impuestos fue un factor determinante de la decisión de mantener las actividades de construcción naval de Daewoo como empresa en marcha, en lugar de liquidarlas. Sin esa exención, el valor de Daewoo como empresa en marcha se habría reducido enormemente. Las CE señalan también que un acreedor prudente habría tenido en cuenta los efectos impositivos al adoptar su decisión entre la liquidación y la reestructuración. Si la exención de impuestos se encontraba en preparación, pero no había sido aprobada todavía, un acreedor prudente habría tomado en consideración el riesgo de que no se aprobara la ley, o por lo menos de que no se la aprobara con rapidez.

Pregunta 144

En el párrafo 162 de la Segunda declaración oral de Corea se menciona que los acreedores rechazaron la propuesta inicial de renegociación de la deuda de DHI. ¿Estaban incluidos esos acreedores en la alegación de las CE sobre funciones encomendadas u ordenadas por el gobierno? Si fueron encomendadas u ordenadas por el Gobierno de Corea, ¿por qué y de qué manera rechazaron esos acreedores la propuesta inicial de renegociación de la deuda?

Respuesta

81. La Segunda declaración oral de Corea se remite a un artículo de *Seoul Economic Daily News*, pero en ese artículo *no se indica* el grupo de acreedores que supuestamente se opuso a la renegociación de la deuda de Daewoo-HI.⁵⁵ En realidad, en el artículo sólo se hace referencia a la renegociación de la deuda de Daewoo-HI en una única oportunidad (página 2, tercer párrafo), sin dar ninguna información concreta. La referencia a las empresas administradoras de fondos de inversión alude a la reestructuración de *Daewoo Electronics Co Ltd* (página 1, párrafo 3). En consecuencia, las CE no creen que este artículo apoye la aseveración de Corea.

82. Corea explicó, sin embargo, en su Primera comunicación escrita, que las objeciones de las empresas de fondos de inversión expresadas en la tercera reunión del Consejo de Instituciones Financieras Acreedoras se referían a la situación de un préstamo concreto, de 19 de julio de 1999.⁵⁶ En realidad, esa objeción no se relacionaba con la cuestión general de si Daewoo-HI debía o no sustraerse a la liquidación, asunto ya determinado por los encargos u órdenes del Gobierno a las instituciones financieras.

83. En otras palabras, el plan general de reestructuración de Daewoo-HI había sido acordado en la tercera reunión del Consejo de Instituciones Financieras Acreedoras, y las objeciones de que se trataba sólo se referían a detalles concretos que se trataron en la cuarta reunión. Así lo confirmó Corea en su respuesta a las CE durante la investigación correspondiente al Reglamento sobre Obstáculos al Comercio.⁵⁷

84. Como allí se detalla, la KAMCO adquirió finalmente el préstamo de 19 de julio a una tasa de **[ICC: se omite en la versión pública]**, que no se justificaba en las circunstancias del caso (los demás préstamos de Daewoo-HI sin garantía fueron adquiridos por **[ICC: se omite en la versión pública]**).⁵⁸ De este modo, el Gobierno de Corea, la KAMCO y los acreedores privados colaboraron

⁵⁵ Véase Corea - Prueba documental 104.

⁵⁶ Primera comunicación escrita de Corea, párrafo 351.

⁵⁷ Véase la respuesta de Daewoo-SME de febrero de 2001 al cuestionario dirigido a los exportadores y productores en la investigación correspondiente al Reglamento sobre Obstáculos al Comercio (**CE - Prueba documental 55**), página 29.

⁵⁸ Véase la respuesta a la pregunta 30 en la respuesta principal de Corea correspondiente al Anexo V, página 80 (**CE - Prueba documental 39**).

para convenir en los detalles de un plan que en última instancia sustraería a Daewoo-HI de la liquidación, independientemente de las consideraciones de mercado.

85. En realidad, las instituciones financieras otorgaron inicialmente el préstamo de 19 de julio, de que se trata, por encargo u orden del Gobierno de Corea. El Banco Mundial informó de lo siguiente:

Quando el grupo Daewoo, el verano pasado, tropezó con graves problemas de liquidez, **el Gobierno ejerció una fuerte presión sobre las instituciones financieras nacionales** para que adquirieran efectos comerciales de Daewoo por valor de 4 billones de won, con el respaldo de garantías por valor de 10 billones de won. Con la caída de las cotizaciones de los valores, **la garantía se ha reducido a 1 billón de won.**

La KAMCO ha ofrecido pagar a las instituciones financieras nacionales un 80 por ciento del valor nominal de los efectos comerciales, pero las instituciones financieras se oponen firmemente a la quita de 20 por ciento. Muchas de las instituciones financieras, por su débil situación económica, no están en condiciones de absorber esas mayores pérdidas y necesitarían ayuda gubernamental (sin negritas en el original)⁵⁹

86. **[ICC: se omite en la versión pública.]**⁶⁰ De este modo, los fondos de inversión recibieron el encargo o la orden de otorgar un préstamo sobre la base de garantías de valor dudoso. Cuando advirtieron que la garantía se había reducido a la cuarta parte del valor inicial y el crédito quedaba al descubierto, plantearon una objeción específica en la tercera reunión del Consejo de Instituciones Financieras Acreedoras. **[ICC: se omite en la versión pública.]**

87. En particular, Corea ha confirmado⁶¹ que en la cuarta reunión del Consejo, que tuvo lugar el 26 de noviembre de 1999 (NB: apenas dos días después de la tercera reunión), los fondos de inversión

[ICC: se omite en la versión pública.]⁶²

88. Por consiguiente, los créditos fueron adquiridos por la KAMCO por **[ICC: se omite en la versión pública]** de su valor nominal, exactamente en la misma forma en que se habría adquirido un préstamo totalmente garantizado.⁶³ Es interesante observar que, después de que la KAMCO adquiriera el crédito de los fondos de inversión⁶⁴, el destino de ese crédito volvió a cambiar una vez

⁵⁹ Véase el informe del Banco Mundial sobre Corea (18 de septiembre de 2000) (CE - Prueba documental 149).

⁶⁰ Véase la respuesta a la pregunta 2 en la respuesta principal de Corea correspondiente al Anexo V, página 59 (CE - Prueba documental 39).

⁶¹ Véase la respuesta a la pregunta 25 en la respuesta principal de Corea correspondiente al Anexo V, página 76 (CE - Prueba documental 39).

⁶² Véase la réplica sobre la respuesta de Corea a la pregunta 25 correspondiente al Anexo V, página 77 (CE - Prueba documental 39).

⁶³ Véase la respuesta a la pregunta 2 en la respuesta principal de Corea correspondiente al Anexo V, página 60 (CE - Prueba documental 39).

⁶⁴ La KAMCO adquirió el crédito de los fondos de inversión antes de la segregación de activos de Daewoo-SME y de que se completara el canje de deuda por acciones el 14 de diciembre de 2000. Véase la Primera comunicación escrita de Corea, párrafo 360, y el apéndice 3.1(2) de la respuesta de Corea correspondiente al Anexo V (CE - Prueba documental 150).

más y por último (un año después, en la 17ª reunión del Consejo de Instituciones Financieras Acreedoras, el 6 de diciembre de 2000), fue canjeado como crédito sin garantía.⁶⁵

Pregunta 145

Las CE piden que se saquen conclusiones desfavorables de la omisión de Corea de presentar el texto del plan o informe de renegociación de la deuda presentado el 24 de noviembre de 1999 por el Banco de Desarrollo de Corea. Sírvanse formular sus observaciones sobre la explicación planteada en los párrafos 194 y 195 de la Segunda declaración oral de Corea. Si las CE mantienen su solicitud, ¿cuál es su fundamento jurídico? ¿Por qué consideran las CE que Corea debió haber suministrado este informe antes a las CE y al Grupo Especial?

Respuesta

89. Corea se opone a que se saquen conclusiones desfavorables de su omisión de presentar el plan de renegociación de la deuda del Banco de Desarrollo de Corea, alegando que fue presentado a las CE en la investigación correspondiente al Reglamento sobre Obstáculos al Comercio, y que las CE utilizaron esa información en **CE - Prueba documental 55 a CE - Prueba documental 57**.

90. Lo afirmado por Corea no es exacto. Las pruebas documentales de que se trata sólo contienen el Memorando de Entendimiento que las instituciones financieras firmaron el 20 de enero de 2000, pero no contienen el plan de renegociación de la deuda del Banco de Desarrollo de Corea de 24 de noviembre de 1999. Ese plan nunca fue presentado a las CE.

91. En este caso está justificado que se saquen conclusiones desfavorables porque Corea sólo reveló la existencia del plan de renegociación de la deuda del Banco de Desarrollo de Corea después de que las CE destacaron que el informe de Arthur Andersen se formuló precisamente el mismo día de la decisión de reestructuración (24 de noviembre de 1999). Corea argumentó que Arthur Andersen había presentado un informe preliminar al Banco de Desarrollo de Corea el 30 de octubre de 1999 y que los acreedores, en consecuencia, tuvieron conocimiento de lo esencial del informe antes de la reunión de 24 de noviembre. Sin embargo, Corea ha puesto de manifiesto ahora que el informe de Arthur Andersen no era el verdadero plan de renegociación de la deuda votado por los acreedores. El párrafo 194 de la Segunda declaración oral de Corea confirma que el Banco de Desarrollo de Corea propuso "un plan de renegociación de la deuda en la tercera reunión del Consejo de Entidades Financieras Acreedoras para su discusión y adopción por las instituciones financieras acreedoras, y que ese proyecto de renegociación de la deuda de Daewoo-HI se basaba, desde luego, en el informe de Arthur Andersen".

92. Con independencia de cualquier conclusión desfavorable, las CE desean subrayar que de lo anterior se deduce que los acreedores no tomaron en consideración seriamente la posibilidad de rechazar la reorganización, ya que tuvieron que decidir sobre el plan de renegociación de la deuda de Daewoo-HI al presentárseles el plan el mismo día en que votaron sobre él (a diferencia del informe de Arthur Andersen).

93. En contraste con ello, según ha quedado confirmado por Corea, los inversionistas independientes que habían considerado la posibilidad de adquirir una participación en Daewoo-HI antes de su desmoronamiento (entre febrero y agosto de 1999) "necesitaban un tiempo considerable para negociar la venta de una empresa de tal magnitud como la división de construcción naval de DHI" y "no pudieron completar sus investigaciones con la debida diligencia en el momento en que

⁶⁵ Véase la respuesta a la pregunta 25 en la respuesta principal de Corea correspondiente al Anexo V, página 78 (**CE - Prueba documental 39**).

comenzó la renegociación de la deuda de Daewoo-HI".⁶⁶ En consecuencia, Corea explicó que "todas las negociaciones encaminadas a la venta de la división de construcción naval quedaron interrumpidas porque ningún inversionista estaba dispuesto a invertir en ella ante las incertidumbres financieras existentes durante los procedimientos de renegociación de la deuda".⁶⁷

94. Esta diferencia de criterios hace muy dudosa la afirmación de Corea de que (con o sin un plan del Banco de Desarrollo de Corea) los acreedores coreanos tomaron importantes decisiones en materia de reestructuración en ese breve lapso (del 24 al 26 de noviembre) basándose en consideraciones de mercado.

Pregunta 146

Al responder a la pregunta 23 del Grupo Especial, las CE afirman que "[l]a existencia de un análisis de una empresa en marcha puede ser un indicio de que un hipotético acreedor privado habría actuado de la misma manera". ¿Aceptan las CE que cada uno de los elementos de la renegociación de la deuda de Daewoo puede ser evaluado sobre la base del informe de Arthur Andersen? Si el Grupo Especial rechaza el argumento de las CE según el cual el informe de Arthur Andersen determinó incorrectamente que el valor de DHI como empresa en marcha superaba su valor de liquidación, ¿significa ello necesariamente que el Grupo Especial debe rechazar las alegaciones de las CE sobre los elementos de la renegociación de la deuda considerados individualmente? Sírvanse explicarlo.

Respuesta

95. Los distintos elementos de la renegociación de la deuda de Daewoo (es decir: el canje de deuda por acciones, la reprogramación de la deuda y la segregación de activos) no fueron otra cosa que los medios propuestos por Arthur Andersen para lograr la viabilidad de las empresas segregadas, Daewoo-SME y Daewoo-HIM, después de que el informe determinó que una empresa reestructurada Daewoo-HI no sería viable como tal.

96. Sin embargo, las CE han presentado pruebas⁶⁸ que indican que el informe de Arthur Andersen contenía importantes "incertidumbres" que ponen en duda la conclusión de que, en condiciones de mercado normales, el valor de Daewoo-HI como empresa en marcha era superior a su valor de liquidación. En particular, como se indica en el informe de PricewaterhouseCoopers, "un banco obligado a optar entre la hipótesis de la liquidación y la hipótesis de la empresa en marcha necesitaría, antes de adoptar una decisión definitiva, una comprensión más profunda de la situación competitiva de las distintas empresas y los efectos de esa situación en las diversas hipótesis referentes a los ingresos y desembolsos. Esa información no se proporciona en el informe de Arthur Andersen".⁶⁹ Por lo tanto, un acreedor prudente habría puesto en tela de juicio, ya antes de examinar los distintos elementos de la renegociación de la deuda de Daewoo, la premisa de que el valor de Daewoo-HI como empresa en marcha era superior a su valor de liquidación.

⁶⁶ Véase la respuesta a la pregunta 9 en la respuesta principal de Corea correspondiente al Anexo V, página 68 (CE - Prueba documental 39).

⁶⁷ Véase la respuesta a la pregunta 9 en la respuesta principal de Corea correspondiente al Anexo V, página 68 (CE - Prueba documental 39).

⁶⁸ Véase el análisis del informe de Arthur Andersen por PricewaterhouseCoopers (CE - Prueba documental 112), página 2.

⁶⁹ Véase el análisis del informe de Arthur Andersen por PricewaterhouseCoopers (CE - Prueba documental 112), página 3.

97. Sin embargo, aun cuando el Grupo Especial rechazara el argumento de las CE de que en el informe de Arthur Andersen se determina incorrectamente que el valor de Daewoo-HI como empresa en marcha supera su valor de liquidación, ello no significaría que el Grupo Especial debiera rechazar las alegaciones de las CE sobre los distintos elementos de la renegociación de la deuda. Una empresa ciertamente puede estar recibiendo una subvención aunque la decisión de reestructurarla se base en consideraciones de mercado. Las condiciones de la reestructuración, como la cuantía de la deuda que queda a cargo de la sociedad mermada y la cuantía de la deuda que pasa a las sociedades segregadas, y el precio por el que se canjea deuda por acciones, son decisiones que pueden conducir a un beneficio si sus condiciones son más favorables que las que se obtendrían en el mercado.

Pregunta 147

Las CE afirmaron en la segunda reunión que los acreedores deberían haber obtenido más en el canje de deudas por acciones de Daewoo. ¿Cómo podrían haber obtenido más los acreedores? ¿Quién se benefició de que no lo obtuvieran?

Respuesta

98. Ante todo, los acreedores de Daewoo podrían haber recuperado una parte mayor de lo que se les debía si no hubieran accedido a la reestructuración. Como ha determinado el consultor de las CE, PricewaterhouseCoopers, en determinadas hipótesis la opción de la liquidación era económicamente preferible a la reorganización.⁷⁰ El hecho de que los acreedores no exigiesen la liquidación otorgó un beneficio a Daewoo, que así pudo mantenerse en actividad.

99. Por añadidura, una vez que los acreedores aceptaron la reestructuración, no exigieron las condiciones que habrían maximizado lo que recuperarían, como normalmente lo habrían hecho los acreedores en un sistema de libre mercado. Como ha explicado las CE, esos acreedores, que son organismos públicos o entidades privadas que reciben encomiendas u órdenes de autoridades públicas, participaron en el canje de deuda por acciones en condiciones que no eran las de mercado. Como se indica detalladamente en el apéndice 1 de la respuesta de las CE a las preguntas formuladas por el Grupo Especial después de la primera reunión con éste, el valor de los créditos remitidos por los acreedores superaba considerablemente el valor de las acciones que recibieron a cambio de ello.

100. Los acreedores podrían haber minimizado sus pérdidas negándose a aceptar la reestructuración o bien, una vez que la hubieron aceptado, negándose a canjear sus créditos por acciones de valor inferior. Las dos sociedades segregadas (Daewoo-SME y Daewoo-HIM) se beneficiaron de las pérdidas de los acreedores, sin lo cual no habrían sobrevivido o habrían tenido un alto nivel de endeudamiento.

Pregunta 148

Las CE proponen el criterio de un inversor externo al impugnar la reorganización de Samho. Esto contrasta con la posición adoptada por las CE en el asunto del GATT *Estados Unidos - Imposición de derechos compensatorios sobre las importaciones de ciertos productos de acero al carbono aleados con plomo y bismuto laminados en caliente originarios de Francia, Alemania y el Reino Unido*. ¿Por qué han cambiado de posición las CE en esta cuestión? ¿Por qué consideran ahora que el criterio de un inversor externo es preferible al del inversor interno? Sírvanse explicarlo.

⁷⁰ Segunda comunicación escrita de las Comunidades Europeas, párrafo 194, donde se cita CE - Prueba documental 133, página 3.

Respuesta

101. Los conceptos de "inversor externo" e "inversor interno" no están empleados en el *Acuerdo SMC*. Las Comunidades Europeas consideran que la referencia adecuada para evaluar la existencia de subvención es el comportamiento comercial o basado en el mercado, cualquiera que éste sea en relación con los hechos de cada caso.

102. Como explicaron las Comunidades Europeas en el párrafo 245 de su Segunda comunicación escrita, en relación con Samho no existían "inversores internos" que estuvieran libres del control del Gobierno, por lo que esta cuestión no se plantea realmente.

103. A ese respecto las Comunidades Europeas desean responder a la afirmación de Corea, en su Segunda declaración oral⁷¹, de que las Comunidades Europeas omitieron indicar cuáles eran los acreedores de Halla que estaban bajo el control del Gobierno. Las Comunidades Europeas se han basado en las informaciones suministradas por Corea en el procedimiento correspondiente al Anexo V⁷², que indicaban que los acreedores con garantía pertenecientes al Gobierno o controlados por él⁷³ representaban una proporción que excedía con mucho del porcentaje requerido del 75 por ciento⁷⁴ y, en realidad, podían decidir acerca de la reestructuración según lo estimaran conveniente. Teniendo en cuenta que estos acreedores también eran los que participaron en la reestructuración de DHI, no había necesidad de repetir lo ya dicho; las Comunidades Europeas han presentado abundantes informaciones que indican el control gubernamental de esas entidades.^{75, 76}

104. Las Comunidades Europeas formularán sus observaciones sobre la pertinencia del asunto del GATT que se menciona en su respuesta a la pregunta 172, *infra*.

Pregunta 149

Si el Grupo Especial desestimara la alegación de las CE sobre funciones encomendadas u ordenadas por el gobierno a acreedores privados, ¿significaría ello que esos acreedores privados constituyen una referencia de mercado digna de crédito para determinar si las reestructuraciones de que se trata otorgaron o no un beneficio? Sírvanse explicarlo. ¿Se han referido las CE a esta cuestión en sus comunicaciones escritas y orales anteriores al Grupo Especial? En caso afirmativo, sírvanse indicar exactamente dónde lo hicieron.

⁷¹ Párrafo 211.

⁷² Véase la respuesta de Corea a la pregunta 42 correspondiente al Anexo V, página 85 (**CE - Prueba documental 39**).

⁷³ El KEB, el KEXIM, el KDB, el Banco de Seúl, CHB y la KAMCO tenían en conjunto un 87,81 por ciento de los préstamos con garantía.

⁷⁴ Véase la respuesta de Corea a la pregunta 45 correspondiente al Anexo V, página 88 (**CE - Prueba documental 39**).

⁷⁵ Véase el apéndice 3 de las respuestas de las CE a la pregunta 17 del Grupo Especial, de 22 de marzo de 2004.

⁷⁶ Los acreedores sin garantía evidentemente no eran un obstáculo para la reestructuración porque la mayor parte de los créditos sin garantía pertenecían a otras sociedades del grupo Halla: véase la respuesta de Corea a la pregunta 42 correspondiente al Anexo V, página 85 (**CE - Prueba documental 39**).

Respuesta

105. Como se resume en los párrafos 49 y 50 de su declaración oral de 17 de junio de 2004, las CE han presentado pruebas contundentes de que los acreedores privados respondían a encargos u órdenes del Gobierno de Corea.

106. Si el Grupo Especial discrepara con las Comunidades Europeas en este punto, ello no significaría que los actos de los acreedores privados pudieran considerarse "una referencia de mercado digna de crédito".

107. El artículo 1 del *Acuerdo SMC* no determina que las entidades cuyas funciones han sido "encomendadas u ordenadas" por el gobierno equivalgan a entidades no comerciales. Por lo tanto, aunque no pueda demostrarse que las entidades privadas no estuvieran en esa situación, puede seguir ocurriendo que sus actos no constituyan una referencia de mercado digna de crédito. La cuestión de si ha habido una contribución financiera encomendada u ordenada a la entidad privada que la efectuó es distinta, en el párrafo 1 a) del artículo 1, de la cuestión relativa a si se ha otorgado un beneficio conforme al párrafo 1 b).

108. La enorme influencia del Gobierno sobre las actuaciones de los acreedores privados (aun cuando el Grupo Especial constatará que no alcanza el nivel de la encomienda u orden) ciertamente despierta fuertes dudas acerca de la capacidad de éstos para actuar de acuerdo con consideraciones de mercado (como se requiere para un punto de referencia del mercado válido). Por lo tanto, el Grupo Especial debería seguir buscando en alguna otra parte un punto de referencia del mercado, en inversores extranjeros, inversores externos u otra fuente fidedigna.

Pregunta 150

Con referencia a la pregunta 33 dirigida a Corea por las CE después de la primera reunión sustantiva, sírvanse explicar por qué es pertinente en estas actuaciones, si lo es, el valor de las actividades de construcción naval de Samho.

Respuesta

109. Hasta ahora, Corea ha presentado respecto de las actividades de construcción naval de Halla-HI valores por el método del flujo de efectivo actualizado o como empresa en marcha, pero respecto de las demás divisiones de Halla-HI (plantas y equipo pesado de construcción) sólo ha presentado el *valor de liquidación*. Para poder evaluar si el plan de reestructuración se formuló siguiendo consideraciones de mercado (es decir, si el valor como empresa en marcha superaba el valor de liquidación), las CE deseaban comparar el valor de liquidación y el valor como empresa en marcha de las mismas entidades. Por eso pidieron que Corea presentara el informe de evaluación completo.

Pregunta 151

Corea afirma que las deudas de Daewoo correspondientes a acreedores extranjeros que no participaron en la renegociación de la deuda de la empresa representaban alrededor de [ICC: se omite en la versión pública]. ¿Es razonable pretender que un grupo especial repruebe una reestructuración sobre la base del comportamiento de acreedores que sólo eran titulares de un [ICC: se omite en la versión pública] de la deuda?

Respuesta

110. En condiciones de mercado corrientes, la circunstancia de que los acreedores extranjeros sólo tuvieran derechos respecto de un 3 por ciento de la deuda, aproximadamente, daría lugar a que su reacción preocupase poco al Gobierno de Corea, ya que los acreedores extranjeros no tenían una participación suficiente para bloquear una votación sobre la reorganización (es decir, más del 25 por ciento de los votos). Pero, como se detalla en los párrafos 189-191 de la Segunda comunicación escrita de las CE, el Gobierno advirtió que tenía que prestar una atención especial a los acreedores extranjeros porque -al estar fuera del alcance de la influencia del Gobierno- podrían hacer un esfuerzo enérgico para perturbar la marcha predeterminada hacia la reorganización. En realidad, las CE han presentado pruebas de que *el Gobierno de Corea* y los bancos extranjeros acreedores entablaron negociaciones para evitar esa situación.⁷⁷

111. Por consiguiente, los acreedores extranjeros son la mejor referencia disponible para apreciar si la reestructuración se basó en consideraciones de mercado y el nivel del beneficio resultante.

Pregunta 152

Con respecto a la renegociación de la deuda de Daewoo, las CE presentan diversos argumentos referentes a la adquisición de créditos y obligaciones por la KAMCO. No queda claro si estos argumentos respaldan una alegación independiente, relativa a los tipos aplicados por la KAMCO, o se exponen en apoyo de la alegación más general relativa al empleo de una referencia de mercado consistente en acreedores extranjeros. Sírvanse explicarlo.

Respuesta

112. Las CE presentaron estos argumentos en apoyo de la alegación más general relativa al empleo de una referencia de mercado consistente en acreedores extranjeros.

113. Las CE han explicado la función múltiple desempeñada por la KAMCO en el proceso de reestructuración, al servir como vehículo para el suministro de fondos a los acreedores de Daewoo-HI, ávidos de efectivo, así como en su propio carácter de acreedora de Daewoo-HI.

114. Al responder a la pregunta 14 del Grupo Especial, las CE explicaron que, en las Cartas de Intención fechadas a partir del 13 de noviembre de 1998, el Gobierno de Corea indicó lo siguiente:

Con el fin de aumentar los incentivos de los bancos para participar plenamente en el proceso de reestructuración empresarial, no se pondrán fondos públicos, **ya sea mediante compras realizadas por KAMCO**, aportaciones de capital, u otros medios, a disposición de los bancos respecto de los cuales la FSC no haya acreditado su papel en el proceso de reestructuración del sector empresarial.⁷⁸ (sin negritas en el original)

115. Además, en su respuesta a la pregunta 20 del Grupo Especial, las CE resumieron el papel desempeñado por la KAMCO en los siguientes términos:

La adquisición por KAMCO de más de **[ICC: se omite en la versión pública]** de créditos fallidos de DHI proporcionó un beneficio a la reestructurada Daewoo Shipbuilding Company, ya que:

⁷⁷ Segunda comunicación de las Comunidades Europeas, párrafo 189, donde se cita **CE - Prueba documental 132**.

⁷⁸ (CE - Prueba documental 36).

- saneó los balances contables de los acreedores de DHI, que de otro modo no hubieran podido acceder a proceder a un canje de deuda por acciones dada su precaria situación;
- permitió a un organismo público (KAMCO) canjear deuda hasta por **[ICC: se omite en la versión pública]** del capital de DSME; e
- hizo posible que una cantidad substancial de deuda de DHI permaneciera sin utilizar en manos de KAMCO hasta volver a ser vendida, en lugar de quedar en poder de los acreedores, que habrían recurrido a todos los medios legales disponibles para obtener el reembolso, inclusive a la liquidación de las empresas prestatarias con problemas. (no se reproducen las notas de pie de página)

116. Estos argumentos respaldan las alegaciones sobre funciones encomendadas y ordenadas a los acreedores privados, como la adquisición por la KAMCO de créditos contra Daewoo-HI por préstamos en mora; y su participación en la reestructuración de Daewoo-HI fue claramente encomendada por el Gobierno de Corea.

Pregunta 153

Sírvanse formular sus observaciones sobre el argumento de Corea (expuesto en el párrafo 191 de su Segunda comunicación escrita) de que las CE, al responder a la pregunta 22 del Grupo Especial (relativa a la "supuesta especificidad de la reestructuración de las empresas" en general), reconoce supuestamente que las reestructuraciones bajo supervisión judicial realizadas por Halla y Daedong no fueron específicas "porque esas empresas parecían haber desaparecido, y las CE responden a la pregunta únicamente respecto de DHI".

Respuesta

117. Las CE siguen sosteniendo el razonamiento que expusieron en: 1) su Primera comunicación escrita (párrafos 350-354 y 380-384); y 2) su Segunda comunicación escrita (párrafos 248-252 y 268-269), que demuestra que las reorganizaciones de Halla y Daedong fueron específicas en el sentido del artículo 2 del *Acuerdo SMC*.

118. Las referencias específicas a Daewoo, en la respuesta a la pregunta 22, se hicieron con carácter de ilustración, y las CE tuvieron el cuidado de precisarlo en toda su respuesta con la expresión "por ejemplo". Si las CE hubieran decidido adoptar el enorme cambio de posición que aduce Corea, ciertamente lo habrían aclarado con una afirmación en ese sentido.

Pregunta 154

Con respecto a la reorganización de STX, observamos que la reprogramación de deudas y exoneración de intereses constituye el único elemento indicado por las CE al calcular la cuantía del supuesto beneficio, en el anexo 3 del apéndice 1 de sus respuestas a las preguntas formuladas por el Grupo Especial después de la primera reunión sustantiva. Observamos, además, que el escrito de réplica de las CE no se refiere a los demás elementos de la reestructuración mencionados en su Primera comunicación escrita, como la emisión de obligaciones por Daedong. ¿Mantienen las CE su alegación de que los demás elementos de la reestructuración, incluida la emisión de obligaciones por Daedong, constituyó una subvención? En caso afirmativo, ¿por qué no se incluyeron en el citado apéndice 3?

Respuesta

119. Las CE sostienen que el único elemento identificado como beneficio es la reprogramación de deudas y exención de intereses que se indica en el anexo 3 del apéndice 1 de la respuesta de las CE a las preguntas formuladas por el Grupo Especial después de la primera reunión sustantiva.

D. PERJUICIO GRAVE

Pregunta 155

Las CE han indicado que el Grupo Especial debería determinar separadamente la existencia de reducción de precios y contención de su subida respecto de los buques para transporte de gas natural licuado, los buques para transporte de productos químicos y otros productos, y los buques portacontenedores.

- a) **¿Significa que las CE piden al Grupo Especial que dicte tres resoluciones separadas sobre existencia de perjuicio, referentes a los buques para transporte de gas natural licuado, los buques para transporte de productos químicos y otros productos y los buques portacontenedores, respectivamente?**
- b) **En caso negativo, sírvanse explicarlo.**

Respuesta

120. El perjuicio grave debe causarse a los intereses de un Miembro de la OMC, por lo que no hay necesidad alguna de formular tres constataciones separadas de existencia de perjuicio grave.

121. La constatación de existencia de perjuicio grave que se solicita debería basarse en la reducción de precios o la contención de su subida en los tres mercados de productos, cada uno de los cuales es un mercado geográfico mundial. El párrafo 3 del artículo 6 del *Acuerdo SMC* se refiere a un "perjuicio grave ... en cualquier caso en que se den *una o varias* de las siguientes circunstancias".⁷⁹ Del mismo modo en que es posible determinar la existencia de perjuicio grave sobre la base de diversas combinaciones de los apartados a), b), c) y d) del párrafo 3 del artículo 6, la existencia de perjuicio grave también puede basarse en múltiples constataciones de reducción de precios o contención de su subida en el mercado mundial (aunque en tres partes distintas del mercado de las embarcaciones comerciales). Por otra parte, el párrafo 3 c) del artículo 6 se refiere al "efecto" de la subvención, mencionando la subvención en singular. Las subvenciones de que se trata en este caso se otorgaron a astilleros que producen diversos tipos de embarcaciones comerciales. De este modo, una misma subvención provocó reducción de precios o la contención de su subida en los tres mercados de productos de que se trata. Por lo tanto, no hay necesidad, en esta diferencia, de tres constataciones separadas de existencia de perjuicio grave.

Pregunta 156

En la información que el Grupo Especial tiene ante sí, incluida la correspondiente al Anexo V, ¿existen otros ejemplos (además de los ya mencionados en las comunicaciones de las CE) de ofertas de astilleros coreanos, en asuntos en que también formularon ofertas astilleros de las CE? ¿En qué casos han impulsado los precios a la baja los astilleros coreanos a juicio de las CE?

Respuesta

122. Las CE presentaron, en el marco de los procedimientos del Anexo V, diversos ejemplos de casos en que se presentaron ofertas de precios por astilleros de las CE, pero finalmente obtuvo el pedido un astillero coreano a precios rebajados.

⁷⁹ Sin cursivas en el original.

123. La documentación pertinente figura en las respuestas de las CE a la pregunta 7 formulada por Corea (y los correspondientes anexos 7.1 a 7.17), en el procedimiento del Anexo V.

124. Las CE desean destacar particularmente el ejemplo del anexo 7.3, en que el intermediario explicó claramente que las directrices en lo referente a los precios apuntaban al precio de construcción de nuevas embarcaciones en Corea.

125. Más concretamente, con respecto a la reducción de precios en el sector de los buques para transporte de gas natural licuado, véase el punto C de las respuestas de las CE a la pregunta 7 (y los correspondientes anexos 7.13 a 7.17), así como el anexo 8.C, que contiene una explicación de la forma en que los astilleros coreanos impulsaron los precios a la baja en ese sector.

Pregunta 157

- a) **En la información que el Grupo Especial tiene ante sí, incluida la correspondiente al Anexo V, ¿existen ejemplos o pruebas de casos en que los astilleros de las CE hayan considerado la posibilidad de formular ofertas, pero hayan desistido de hacerlo debido a los bajos precios? Por ejemplo: ¿pueden las CE presentar constancias de casos en que algún corredor marítimo planteara a algún astillero de las CE la posibilidad de formular ofertas, pero el astillero haya decidido no hacerlo debido a los bajos precios?**
- b) **¿Existe algún caso de ese tipo en que las informaciones que el Grupo Especial tiene ante sí contienen pruebas sobre la fijación de precios o la presentación de ofertas por astilleros coreanos respecto de la misma venta?**

Respuesta

126. Como explicaron antes las CE, la mayor parte de la correspondencia entre los armadores, los corredores y los astilleros se lleva a cabo de manera informal, por lo que en muchos casos no existen pruebas documentales. Además, la mayor parte de los astilleros no suelen conservar los faxes y demás correspondencia recibida de los corredores acerca de la posibilidad de presentar ofertas en casos en los que finalmente decidieron no presentarlas (por motivos de precio u otras razones). Por último, en el procedimiento del Anexo V no se solicitaron ejemplos ni pruebas de esa clase, por lo que no se presentaron en esa oportunidad.

127. Por estas razones, las CE no están en condiciones de ofrecer ejemplos, salvo los ya mencionados en la respuesta a la pregunta 156.

Pregunta 158

- a) **¿Entienden las CE que sólo existe exceso de capacidad de construcción naval en Corea, o lo hay también en otros países?**
- b) **Si las CE entienden que sólo existe exceso de capacidad en Corea, sírvanse explicarlo.**
- c) **Si las CE entienden que también existe exceso de capacidad fuera de Corea, ¿dónde se encuentra y qué volumen tiene ese exceso?**
- d) **¿Existe algún exceso de capacidad de construcción naval en las CE? En caso negativo, ¿en qué se apoya esa conclusión?**

Respuesta

a)-c):

128. El desarrollo de la capacidad de producción se analiza en *"Overview of the International Commercial Shipbuilding Industry"* ("Panorama general de la industria internacional de construcción naval"), sección 5.2, página 14 de **CE - Prueba documental 1**, donde también se presentan estimaciones de la capacidad de construcción naval por regiones, sobre la base del informe C/WP6/2001/6 de la OCDE.⁸⁰

129. Como el mercado de la construcción naval es un mercado mundial integrado, es decir, cualquier armador puede comprar en cualquier astillero, y las ventas se determinan por consideraciones de mercado (con la excepción de la Ley Jones de los Estados Unidos), también la capacidad mundial de construcción naval tiene que apreciarse con ese criterio. Tal como ocurre en el mercado de la construcción naval, la capacidad respectiva puede considerarse caracterizada por la continuidad, por lo que no tiene sentido afirmar que sólo existe exceso de capacidad en Corea. Sin embargo, como se explica en **CE - Prueba documental 1** y en el informe de la OCDE al que allí se hace referencia, el problema del exceso de capacidad se conoce desde hace mucho tiempo pero ello no ha impedido que los astilleros coreanos se desarrollasen en enorme escala en los últimos años. En realidad, la OCDE comprobó que la capacidad de construcción naval se había acrecentado en el decenio de 1990 principalmente por los astilleros coreanos.⁸¹ Esa expansión procuraba el aumento del volumen con el objetivo de reducir los costos unitarios. Es ella la que está en la médula de las acusaciones que imputan a Corea la responsabilidad del exceso de capacidad mundial, no sólo por las CE y FMI, sino también por la mayor parte de los analistas del sector. Esto se expuso detalladamente en el apéndice CE-8 de la Segunda declaración oral de las CE.⁸² Por ejemplo, en un informe de Drewry de enero de 1999 se explicaba lo siguiente:

El crecimiento económico de Corea del Sur se basó hasta hace poco tiempo en un entendimiento explícito entre el Gobierno, cuya planificación determinaba cuáles eran los sectores de actividad en que se habría de ingresar, y los bancos, que suministraban capitales para las inversiones a tipos más favorables que los justificados por el mercado financiero en favor de un pequeño grupo de conglomerados muy poderosos (los chaebol). Tal como ocurre en el Japón, los chaebol tienen por principal objetivo acrecentar la participación en el mercado de los sectores respectivos, y no lograr rentabilidad y beneficios en favor de los accionistas. Esta fórmula dio lugar a un enorme aumento de la capacidad de construcción naval, así como de fabricación de automóviles y plantas de fabricación de microplaquetas (puede advertirse que todas estas industrias tropiezan ahora con exceso de capacidad, con la consiguiente baja de precios, y una reducida rentabilidad en todo el mundo).⁸³

⁸⁰ OCDE, *Evaluation of World Shipbuilding Capacity (2000 Revision)*, C/WP6(2001)6 (29 de mayo de 2001) (**CE - Prueba documental 151**).

⁸¹ OCDE, *Evaluation of World Shipbuilding Capacity (2000 Revision)*, C/WP6(2001)6 (29 de mayo de 2001) (**CE - Prueba documental 151**).

⁸² *"Detailed Rebuttal of Exhibit Corea-70"* ("Refutación detallada de Corea - Prueba documental 70"), página 3, párrafo 16, y página 4, párrafo 23: apéndice CE-8 de la Segunda declaración oral de las CE.

⁸³ *"Detailed Rebuttal of Exhibit Corea-70"* ("Refutación detallada de Corea - Prueba documental 70"), página 3, párrafo 18 de la Segunda declaración oral de las CE.

130. En un mercado integrado, la reducción de la capacidad en una región no puede tener efectos positivos en el mercado mundial si al mismo tiempo se aumenta la capacidad en otra región. Si la nueva capacidad que se añade en Corea excede de las reducciones realizadas en las CE (como efectivamente ocurrió), entonces la nueva capacidad de construcción naval de las CE también parecerá exceder de la demanda mundial efectiva, a pesar de que la distorsión del mercado tuvo su origen en Corea. Por consiguiente, las CE consideran que la supresión de la capacidad inviable (es decir, de la capacidad correspondiente a los astilleros fallidos) es el único medio eficaz para resolver el problema.

131. En las CE esto ha provocado la clausura de diversos astilleros y reestructuraciones de empresas (que habitualmente acompañan la reducción de capacidad) desde 1975. En el Japón se han puesto en barbecho plantas de construcción naval. Corea, por el contrario, ha ampliado su capacidad de construcción naval desde los comienzos del decenio de 1990.

132. Entre las medidas de limitación de la capacidad impuestas por los principales bloques de construcción naval han figurado las siguientes:

- En la UE, las directivas sobre la construcción naval en vigor desde mediados del decenio de 1980 hasta el final de 2000, en particular las directivas quinta, sexta y séptima, limitaron el nivel de la asistencia que los gobiernos podían ofrecer a los astilleros, controlando al mismo tiempo rigurosamente el desarrollo de la capacidad. Los astilleros en dificultades no podían ser socorridos, y las nuevas plantas de construcción naval tenían que demostrar que se limitaban a sustituir una capacidad ya existente que tenía que eliminarse del mercado al entrar en funcionamiento las nuevas instalaciones.
- En Corea, la industria naviera había estado reglamentada anteriormente por la Ley de Racionalización de la Industria de Construcción Naval, aplicada en 1988 por el Ministerio de Comercio e Industria. Esa ley congeló el desarrollo de nuevas plantas y prohibió las reservas a bajo precio. El objetivo general consistía en mejorar las condiciones competitivas. La ley fue derogada en diciembre de 1993, después de lo cual se produjo una expansión de la capacidad sin trabas.
- El Japón ha controlado la capacidad desde 1950 mediante la ley "Zosen Ho" sobre la construcción naval, que restringe la construcción de buques de más de 500 toneladas o 50 metros de eslora. Otra ley dictada en 1953 permite al Gobierno fiscalizar y controlar el volumen de producción antes del comienzo de los trabajos, respecto de las embarcaciones de más de 2.500 toneladas o 90 metros de eslora, con independencia de que se trate de contratos nacionales o de exportación. Estos controles legislativos permanecen actualmente en vigor, para utilizarlos según lo exijan las condiciones económicas y de mercado.

d):

133. Además, las CE desean subrayar que Europa ha experimentado reducciones de capacidad, y del 90 por ciento del personal desde 1975. Continúa la quiebra de empresas que provoca la clausura definitiva de astilleros. Este mecanismo de mercado regula la capacidad en las CE. Por el contrario, en Corea del Sur nunca se ha cerrado ningún astillero debido a los factores de mercado sin que fuera reabierto.

Pregunta 159

La pregunta escrita 30 del Grupo Especial después de la primera reunión decía así:

"En general, ¿cuánta flexibilidad tiene un astillero típico para producir todos los tipos de buques o una amplia gama? ¿Cuáles son las limitaciones físicas y de otra índole de la posible gama de productos de un astillero determinado? ¿Qué importancia tiene la experiencia anterior en lo que respecta a la capacidad y los costos de producción de un astillero para construir un determinado tipo de buque? En relación con las consideraciones anteriores, sírvanse describir la capacidad y experiencia de cada astillero de las CE que produce o puede producir algunos o todos los tipos de embarcaciones comerciales mencionadas en su alegación de perjuicio grave."

Sírvanse presentar un resumen de cualquier información ya presentada al Grupo Especial, incluida la correspondiente al Anexo V, que sea pertinente a este respecto pero no haya sido mencionada en la respuesta inicial de las CE a la pregunta.

Respuesta

134. La flexibilidad de los astilleros y la naturaleza de las limitaciones se analizan en la sección 4 de "*Overview of the International Commercial Shipbuilding Industry*", **CE - Prueba documental 1**.

135. Las carteras de pedidos de los principales astilleros presentan una gran diversidad de tipos de buques en construcción (véase, por ejemplo, *Clarkson World Shipyard Monitor*).⁸⁴ Dentro de las limitaciones que se explican en la respuesta de las CE a la pregunta 30 del Grupo Especial y **CE - Prueba documental 1**, los astilleros mantienen la capacidad de diseñar y construir todo tipo de embarcaciones marítimas. Corea - Prueba documental 70 (el "Informe Drewry") presenta abundante información estadística que muestra que los astilleros de las CE trabajan en todos los segmentos del mercado que se controvierten (véanse, en particular, los capítulos 5 a 7). En la sección II C) de la Primera comunicación escrita de las CE se describen las carteras de los principales astilleros comunitarios, indicando que producen una gran variedad de tipos de buques.

Pregunta 160

Con respecto al índice compuesto de precios de construcción de buques suministrado por las CE, éstas indican que los principales consultores en materia de construcción naval también llevan "información sobre precios más específica respecto de determinados tipos de buques". En el apéndice 2 de sus respuestas a las preguntas, las CE presentan información de precios respecto de buques cisterna de dos tamaños y buques portacontenedores de ocho tamaños.

- a) ¿Es ésta la información "más específica" a que se refieren las CE?
- b) ¿Por qué presentan las CE los desgloses en esa forma? ¿No existen otros desgloses respecto de estos productos? Sírvanse explicarlo.

⁸⁴ *Clarkson World Shipyard Monitor* (CE - Prueba documental 152).

Respuesta

a):

136. La fuente de precios de construcción de buques usada más corrientemente es "*Clarkson World Shipyard Monitor*".⁸⁵ La sección de esa publicación que se titula "*Shipbuilding Price Trends*" ("Tendencias de los precios de la construcción naval"), en la página 8, ofrece el panorama general más completo de que se dispone en materia de precios, y es la fuente de los datos que al respecto se exponen en los apéndices presentados por las CE. Se encuentra una serie cronológica de precios más detallada, informada por esa publicación, en **CE - Prueba documental 146**, "*FMI June 2004 Report, technical support to the WTO hearings*" ("Informe de FMI de junio de 2004: apoyo técnico para las audiencias de la OMC"), presentado con la Segunda declaración oral, página 5.

b):

137. Esos desgloses fueron escogidos por las CE porque corresponden a la información disponible sobre costos en Corea, extraída de los trabajos de fiscalización de los costos, que permitieron presentar conjuntamente índices de costos y de precios respecto de Corea. La información sobre costos se refiere a tipos determinados de buques, y no se han creado índices de costos y de precios para todo el conjunto de productos.

Pregunta 161

Las CE presentan un cotejo de índices de los costos de producción y de los precios estimativos en Corea, en apoyo de su argumento según el cual existe reducción de precios o contención de su subida. Las CE indican que las estimaciones de costos fueron preparadas por su consultor, FMI, teniendo en cuenta diversas tendencias y ventajas de costo conocidas de los astilleros coreanos. Las CE, en sus respuestas a preguntas formuladas después de la primera reunión, dieron una explicación del método seguido por FMI para preparar esas estimaciones. También indicaron que, si así lo solicitaba el Grupo Especial, presentarían los datos detallados en que se basan las estimaciones. ¿Entiende n las CE que una presentación gráfica de índices de precios, junto con una explicación del método aplicado, constituye prueba *prima facie* de la evolución de los costos de la construcción naval en Corea? Sírvanse explicarlo.

Respuesta

138. Las CE suministraron una presentación gráfica de índices de precios y costos para ofrecer una síntesis de fácil captación de los datos detallados que su consultora, FMI, compiló durante años de intensos estudios e investigaciones. En particular, las CE han vigilado los precios y costos de los astilleros coreanos durante casi cinco años, obteniendo siete informes sobre el mercado de la construcción naval que fueron presentados al Grupo Especial.⁸⁶

139. Los análisis de costos de FMI, que se refieren a proyectos determinados, tienen en cuenta todos los factores pertinentes que influyen en el costo de la construcción naval, y se actualizan periódicamente. Desde luego, estas estimaciones previas de costos son complejas y requieren un sólido conocimiento del proceso de la construcción naval con sus múltiples etapas intermedias.

⁸⁵ *Clarkson World Shipyard Monitor* (CE - Prueba documental 152).

⁸⁶ Respuestas de las Comunidades Europeas a las preguntas correspondientes al Anexo V, anexo 10c, que contiene los siete informes de la Comisión al Consejo sobre la situación de la industrial de la construcción naval.

140. Las CE presentan con esta comunicación un ejemplo de esas estimaciones de costo detalladas, referente al pedido de un buque para transporte de gas natural licuado en Daewoo.⁸⁷ La planilla presenta las distintas categorías de costos y los detalles de las estimaciones efectuadas. En total se realizaron más de 60 estimaciones de costos de este tipo respecto de pedidos a astilleros coreanos, y cada análisis se refiere a diversas embarcaciones, ya que los pedidos de éstas se efectúan habitualmente en pequeñas series. Las CE pusieron especial empeño en investigar pedidos que fuesen característicos de la producción de los astilleros coreanos a fin de obtener un cuadro concluyente. Pueden suministrarse, si lo solicita el Grupo Especial, estimaciones de costos más detalladas.

141. Los análisis efectuados han llevado a las CE a la conclusión de que los precios ofrecidos por los astilleros coreanos no están en consonancia con el costo de producción, y que ese desnivel se acentúa.

142. Las CE no parten del supuesto de que los costos pueden extraerse de índices de precios. Por el contrario, las CE consideran que en la industria naval coreana los precios y los costos están desconectados, pues los astilleros tienden a ofrecer el precio con que pueden obtener el pedido y llenar su capacidad de construcción, pero eso no corresponde necesariamente al costo íntegro de producción. Los precios sistemáticamente bajos, en un período de aumento de los costos, indican claramente un comportamiento que provoca la reducción de los precios o la contención de su subida.

Pregunta 162

¿Qué pruebas o ejemplos concretos figuran en la información que el Grupo Especial tiene ante sí que respalden el argumento de las CE de que los precios de un extremo del espectro de productos, correspondiente a determinado tipo de buques, influyen en los precios de todo el espectro? (Por ejemplo: ¿existen pruebas concretas, en la información que el Grupo Especial tiene ante sí, de que un movimiento a la baja en los buques portacontenedores muy grandes provoca un movimiento a la baja comparable en todos los buques portacontenedores de tamaño menor?)

Respuesta

143. La mejor prueba de esto se encuentra en **CE - Prueba documental 146**, "*FMI June 2004 Report, technical support to the WTO hearings*", que se presentó con la Segunda declaración oral (figura 1, página 5). Los precios de la construcción naval suelen evolucionar al unísono, con algunas variaciones. También puede apreciarse esto en el gráfico de la página 8 de *Clarkson World Shipyard Monitor*, que indica claramente la evolución conjunta de los precios de los buques cisterna, con independencia de su volumen.⁸⁸ Esto se analizará más detalladamente en la respuesta a la pregunta 163, *infra*.

144. Por otra parte, en un documento reciente de la Secretaría de la OCDE se hace hincapié en el efecto de contagio que produce el comportamiento en el mercado de la construcción naval:

[L]a industria naval, desde el punto de vista geográfico, constituye un único mercado mundial integrado. Esto da a la construcción naval características peculiares, porque esa integración sugiere que los impactos en una parte del mercado se hacen sentir

⁸⁷ *Cost Modelling Details Angelicousis LNG Tanker at Daewoo* (**CE - Prueba documental 156**).

⁸⁸ *Clarkson World Shipyard Monitor* (**CE - Prueba documental 152**). Puede encontrarse una explicación detallada de los tipos de buques indicados en ese gráfico en **CE - Prueba documental 1**, "*Overview of the International Commercial Shipbuilding Industry*", sección 3.2.

rápidamente en el resto de él. También cabe pensar que los efectos serían muy distintos en los sectores que no estuvieran integrados tan estrechamente.⁸⁹

Pregunta 163

- a) **Respecto de cada categoría de buques, ¿en qué medida son sustituibles, desde el punto de vista práctico, los diferentes tamaños y configuraciones (y sistemas de contención, en el caso de los buques para transporte de gas natural licuado)? ¿Existen pruebas o ejemplos concretos en la información que el Grupo Especial tiene ante sí? Además, sírvanse suministrar las partes pertinentes de las publicaciones especializadas que se discutieron en la segunda reunión. (Por ejemplo, un experto se refirió en ella a una de las publicaciones del sector que contiene información pertinente respecto de las elasticidades entre precios.)**
- b) **Rogamos a las CE que mencionen concretamente, en la información que el Grupo Especial tiene ante sí, casos o situaciones en que un armador ha comprado y utilizado un buque de mayor tamaño que el habitual para un trayecto determinado debido al precio relativamente bajo de ese buque mayor.**

Respuesta

a):

145. La mejor prueba de la posibilidad de sustitución de productos en la oferta se obtiene examinando las carteras de pedidos de que informa *Clarkson World Shipyard Monitor*.⁹⁰ También se encuentra más información a este respecto en CE - Prueba documental 1, "*Overview of the International Commercial Shipbuilding Industry*", incluidos sus capítulos 4, 6 y 7. La mayor parte de los productos de los astilleros son sustituibles, con excepción de los buques cisterna para transporte de gas natural licuado y los buques de crucero. Los primeros son excepcionales por la dificultad y el costo de obtención de las licencias y el costo de inversión inicial. Los buques de crucero tienen compradores muy conservadores y atentos a las marcas, y suponen altos costos de entrada en el mercado. Éstas son las dos únicas excepciones a la posibilidad de sustitución en la oferta. Por lo que respecta a la demanda, los dos sistemas de contención de los buques para transporte de gas natural licuado son perfectamente sustituibles; ambos cumplen la misma función. La sustitución es más difícil en la oferta porque exige un cambio de licencias, pero la transición hecha por Hyundai Heavy Industries entre ambos tipos de buques ilustra la posibilidad de efectuarla.

146. Los datos referentes a la elasticidad entre los precios figuran en el gráfico de la página 8 de *Clarkson World Shipyard Monitor*, que muestra la evolución paralela de los precios de buques de diferente tamaño.⁹¹ La dificultad, para realizar un verdadero análisis de la elasticidad entre precios en la industria de la construcción naval, reside en que en los últimos años la demanda ha estado desconectada de los precios debido al problema del exceso de capacidad. En consecuencia, el análisis de la relación entre los precios y la demanda ha resultado de poco interés y no puede ser concluyente. La información presentada sobre los precios en la figura 1 de **CE - Prueba documental 146** y la información sobre la demanda (representada por la contratación total, de la que se informa en la

⁸⁹ Documento C/WP/6/SNG(2004) de la OCDE (CE - Prueba documental 153).

⁹⁰ *Clarkson World Shipyard Monitor* (CE - Prueba documental 152).

⁹¹ *Clarkson World Shipyard Monitor* (CE - Prueba documental 152), página 8.

página 4 de *Clarkson World Shipyard Monitor*⁹²) permiten ilustrar los efectos examinando un caso concreto.

147. Se ha escogido un subtipo determinado porque ofrece un buen ejemplo de un mercado en que se ha producido escasa variación de la demanda durante el último año, pero ha habido un movimiento considerable de los precios. La figura 1, *infra*, presenta la evolución de los precios de los buques cisterna Panamax durante el último año (la línea es una de las incluidas en la figura 1 de la página 5 de **CE - Prueba documental 146**), y la figura 2 presenta, seguidamente, el volumen de los pedidos en el mismo período.

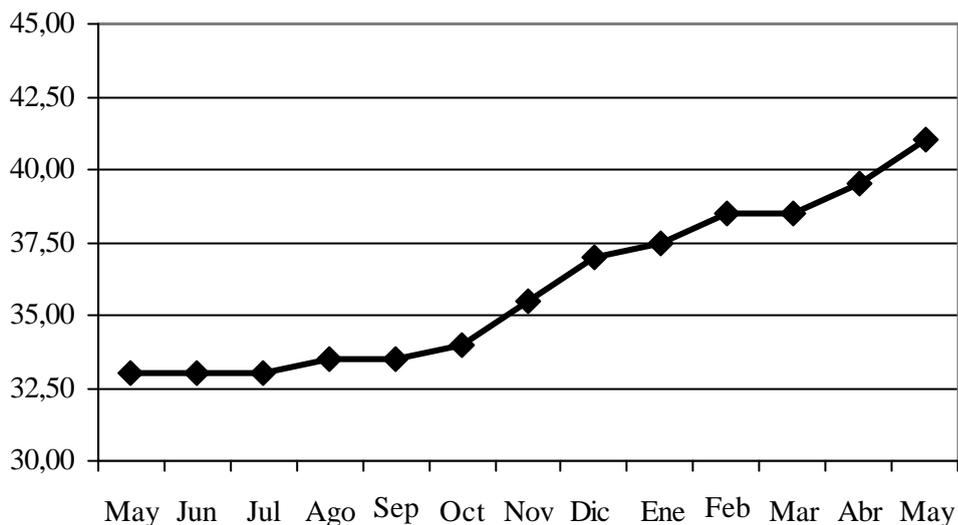


Figura 1. Evolución de los precios de los buques cisterna Panamax en 2003-2004
(en millones de dólares de los Estados Unidos)

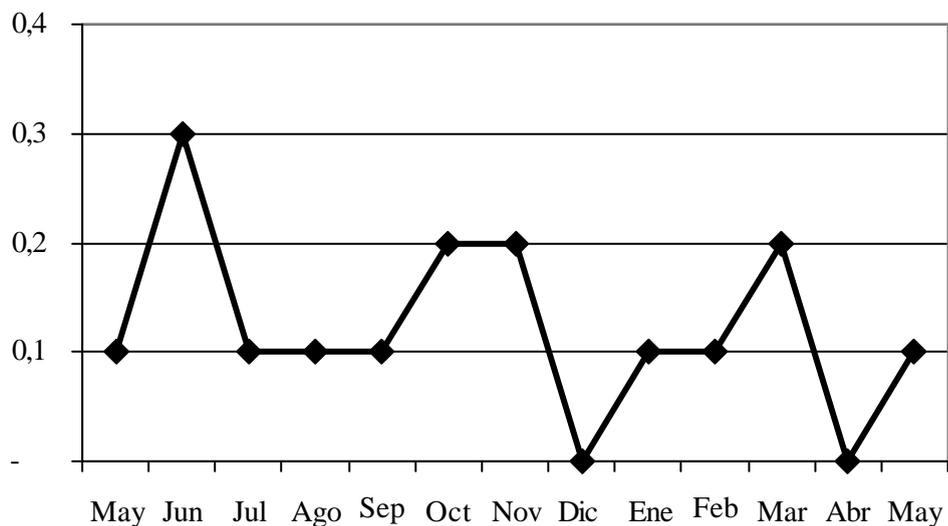


Figura 2. Volumen mensual de los pedidos de buques cisterna Panamax en 2003-2004
(en millones de toneladas)

⁹² *Clarkson World Shipyard Monitor* (CE - Prueba documental 152).

148. Es evidente que no ha existido correlación entre los precios y la demanda de este sector durante el período. En cambio, si se relacionan los precios con el índice general de precios de construcción de buques de FMI, se advierte una estrecha correlación. Se indica a continuación en la figura 3.

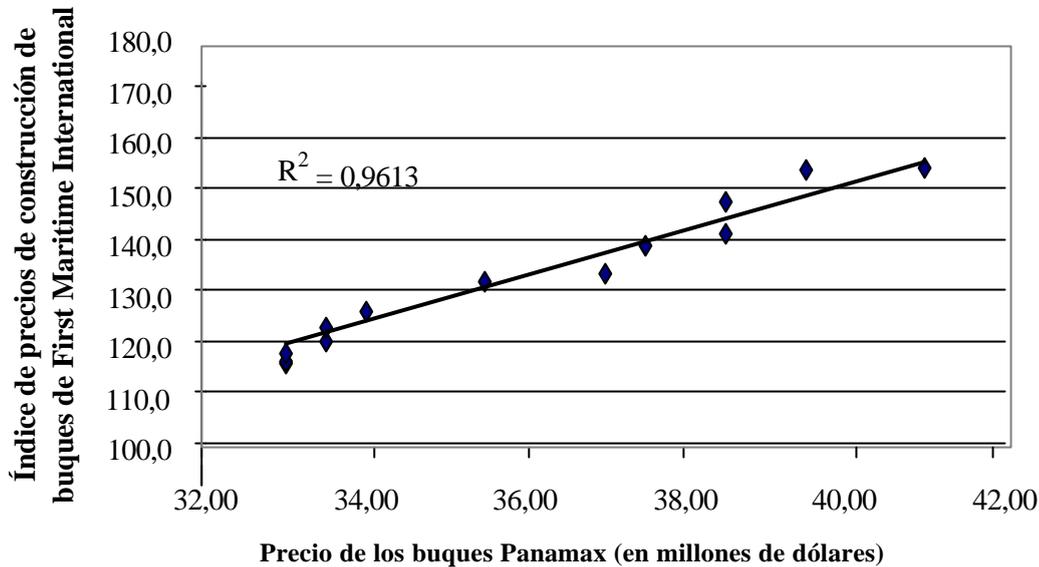


Figura 3. Relación entre los precios de los buques cisterna Panamax y el índice de precios de construcción de buques entre mayo de 2003 y mayo de 2004

149. El precio de los buques cisterna Panamax ha seguido, pues, la tendencia general de los precios de la construcción naval, pero no guarda relación con la demanda específica de este sector. La tendencia general de los precios tampoco ha seguido la tendencia global de la demanda. La figura 4 muestra, a continuación, el volumen total de la contratación durante el año pasado, indicado por *Clarkson*, y que ha permanecido en gran medida uniforme. Los precios de construcción de nuevos buques, en cambio, aumentaron como lo indica el respectivo índice correspondiente al período, en la figura 5.

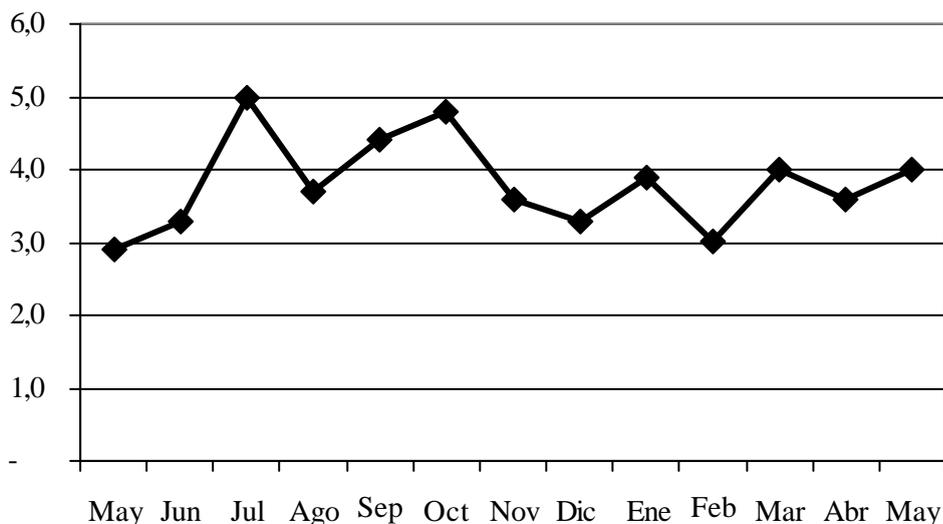


Figura 4. Volumen mensual total de los pedidos en 2003-2004 (en millones de toneladas de carga)

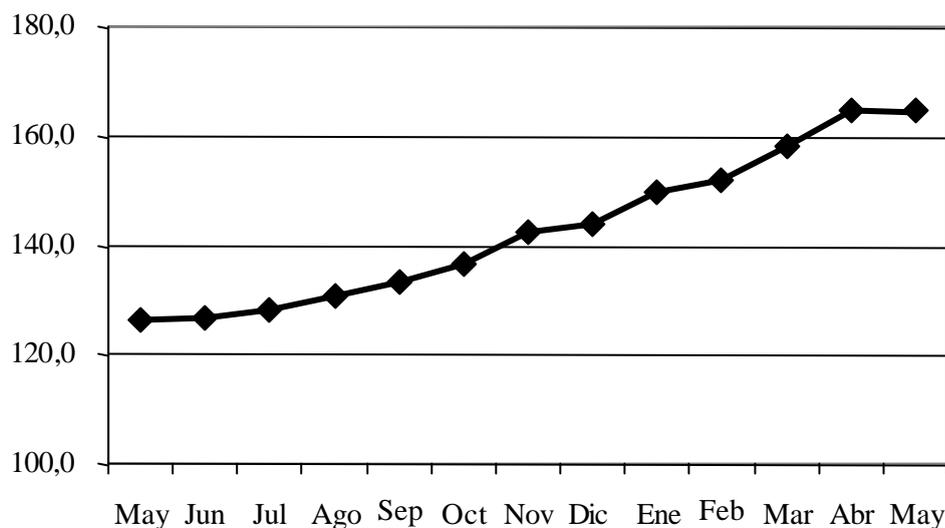


Figura 5. Índice de precios de construcción de nuevos buques de FMI en 2003-2004 (1987 = 100)

150. El precio no siempre ha estado desconectado de la oferta y la demanda. El economista Dr. Martin Stopford, autor de "Maritime Economics", texto definitivo en la materia, y Director Gerente de Clarkson Research, ha desarrollado la teoría de que los precios de la construcción naval están determinados por la oferta y la demanda pero las funciones correspondientes a éstas tienen un desplazamiento temporal.⁹³ El análisis del mercado a largo plazo indica la exactitud de esto, con desplazamientos que son causados, por ejemplo, por aumentos de los costos en los países que son líderes en la fijación de los precios o por cambios de la capacidad de producción. La relación que guarda el precio con la oferta y la demanda vuelve a imponerse habitualmente después de cada desplazamiento. Por ejemplo, así ocurrió de 1999 a 2001 después de un desplazamiento de la función de la oferta que acompañó la crisis financiera asiática, y en particular el desmoronamiento del won. La vinculación con el mercado desapareció después con la búsqueda frenética de pedidos, y sólo ahora comienza a reafirmarse.

151.

b):

152. La idea de que los clientes adquieren buques de mayor tamaño que el habitual en determinado trayecto, por el precio relativamente bajo del buque mayor, fue planteada por Corea. Las CE no tienen conocimiento de tales episodios en el mercado. Lo normal es que el armador tenga una idea precisa del mercado en que se utilizará su nuevo buque. Sus parámetros fundamentales son la capacidad de carga y la velocidad. Si bien el armador puede aceptar cambios de las especificaciones del buque (por ejemplo, una velocidad mayor o menor), no encontrará beneficio alguno en adquirir un buque mayor por el mismo precio si la carga disponible sigue estando limitada. Cuando la carga de que se dispone es ilimitada, el armador preferirá el mayor diseño posible, como se ve actualmente con los buques portacontenedores. Pero también tendrá en cuenta las oscilaciones del mercado y los gastos de funcionamiento, evaluando si ese buque de mayor tamaño podrá llenarse efectivamente durante su vida útil. Esto ha limitado, por ejemplo, el crecimiento de los buques petroleros, cuyo diseño máximo en la actualidad se sitúa alrededor de 300.000 toneladas de peso muerto, mientras que

⁹³ Martin Stopford, "Maritime Economics" (segunda edición), 1997, páginas 472 y 473.

antes de la crisis del petróleo de 1973 se estudiaron y proyectaron diseños de hasta de 1.000.000 de toneladas de peso muerto.

153. La importante relación que existe entre el volumen de los buques y el comercio puede observarse en **CE - Prueba documental 1**, "*Overview of the International Commercial Shipbuilding Industry*", sección 3.

154.

Pregunta 164

¿Qué pruebas concretas existen en la información que el Grupo Especial tiene ante sí de que las APRG y los préstamos previos a la expedición, en la época de la reestructuración, ayudaron a los astilleros de que se trata a permanecer en funcionamiento, ya sea mejorando sus balances o su situación de caja o en otra forma?

Respuesta

155. Es evidente que el acceso a los préstamos previos a la expedición y las APRG, en momentos en que los prestamistas privados no habrían suministrado tales servicios o, si lo hubieran hecho, habrían cobrado intereses o comisiones mayores sobre la base de las condiciones de mercado, mejoró la situación de caja de los astilleros y su rentabilidad. Esta conclusión obvia encuentra apoyo en la siguiente afirmación general del propio KEXIM, citada en el párrafo 160 de la Primera comunicación escrita de las CE:

"En el Informe Anual del KEXIM correspondiente a 1998 se explicó que el KEXIM, 'en su carácter de organismo de crédito a la exportación, desempeñó una función de socorro administrando préstamos de emergencia a los exportadores e importadores coreanos al comienzo de la crisis, *cuando el sector bancario de Corea estaba casi paralizado*'. Como declaró el Presidente del KEXIM en el Informe Anual de 1999, el KEXIM 'contribuyó a la recuperación económica mediante diversos programas de financiación para los exportadores ... que *sufrían dificultades para obtener de las instituciones financieras comerciales financiación relacionada con el comercio en condiciones adecuadas*, por el plan de reestructuración promovido por el Gobierno en los sectores financiero y empresarial."

156. Además, como se explicó en el párrafo 4.89 de la Primera comunicación escrita de las CE, las APRG tuvieron la consecuencia de que se hicieran pedidos a esos astilleros, llenando sus carteras de pedidos, lo que a su vez condujo a proyecciones optimistas sobre las ventas a los efectos de determinar su valor como empresas en marcha.

Pregunta 165

Respecto de cada categoría de buques, ¿cuál ha sido la evolución de los precios en relación con los costos con otros países en importante actividad de construcción naval desde mediados del decenio de 1990, y qué relación guarda esa evolución con las tendencias de los precios y los costos en Corea?

Respuesta

157. En lo que respecta a los precios, el mercado mundial no distingue entre los países de producción. Cualquier astillero puede fijar un nivel de precios que se registrará en el mercado mundial, y que constituirá la referencia pertinente mientras la capacidad de producción exceda de la demanda. Un astillero puede fijar así un nivel de precios aun cuando no corresponda a sus costos de producción, ya que las pérdidas no se manifestarán hasta la entrega del buque, un par de años después.

158. En la industria naviera no se concibe que un astillero pida un precio mayor por un buque de diseño igual o similar a menos que el comprador esté forzado en alguna forma a comprar a un astillero competidor. Tales situaciones no se presentan a la gran mayoría de los armadores. Sólo se producen en casos particulares, como los armadores estadounidenses que actúan entre puertos de su país (por lo que están sujetos a la Ley Jones), los armadores japoneses que actúan en trayectos internos (obligados a obtener licencias de las autoridades regionales, que pueden manifestar su preferencia por los buques de construcción nacional) o las empresas de cruceros que necesitan buques tan complejos que los astilleros coreanos y chinos no se consideran suficientemente experimentados para entregarlos en condiciones aceptables.

159. Con respecto a los costos, nos remitimos a la respuesta a la pregunta 161. El análisis de los costos de la construcción naval es una tarea compleja que exige importantes recursos. Las CE no han tenido razones para investigar los costos de la construcción naval en el Japón, pues los astilleros de las CE no consideran que las prácticas mercantiles de los astilleros japoneses causen perjuicio. Tampoco ha habido motivos para vigilar los costos de construcción en los astilleros de las CE, que actúan en un entorno de libre mercado en que la fijación de precios extremadamente bajos pondría en dificultades financieras a la empresa. Si esas pérdidas se compensaran mediante subvenciones, se aplicaría la legislación comunitaria en materia de competencia. Las CE han comenzado recientemente a fiscalizar los costos de construcción naval en China, pero en este momento no se dispone de resultados.

160. En general, ciertos costos no serían específicos de un país o lo serían solamente en grado limitado. Por ejemplo, el acero es un producto más o menos mundial, y el equipo de mayor importancia, como los motores, las grúas, etc., se compran por los astilleros a escala mundial. Las principales diferencias de costo entre los países resultan del costo de la mano de obra, los niveles de productividad, los tipos de cambio y los instrumentos financieros.

Pregunta 166

- a) **Respecto de cada uno de los tres tipos de buques, ¿qué pruebas o ejemplos concretos existen en la información que el Grupo Especial tiene ante sí (además de la reclamación entablada por Samsung contra Daewoo ante las autoridades nacionales) de que los astilleros reestructurados eran líderes de precios entre los productores coreanos?**
- b) **¿Qué pruebas existen en la información que el Grupo Especial tiene ante sí en apoyo del argumento de las CE según el cual las supuestas subvenciones de la reestructuración permitieron que los astilleros reestructurados impulsaran a la baja los precios de todos los demás astilleros coreanos?**
- c) **¿Cuáles han sido los resultados financieros anuales de los demás astilleros coreanos (no reestructurados) después de la reestructuración?**

Respuesta

a)-b):

161. El liderazgo de precios depende de la capacidad que se ejerce en el mercado y la participación en él. También se relaciona con la dinámica interna de pequeños grupos de astilleros dominantes, entre los cuales figuran los controvertidos. Esto se analiza en **CE - Prueba documental 146**, sección 3, página 4. Se encuentran otras informaciones sobre la solidez de los astilleros coreanos reestructurados en *Clarkson World Shipyard Monitor*, en particular en la sección "*Shipyard Capacity*"

("Capacidad de los astilleros"), página 16, y en las secciones detalladas que indican la distribución de los pedidos por tipo de buque.⁹⁴

162. Como se explicó en la respuesta a la pregunta 162, en el mercado de la construcción naval los bajos precios tienen un efecto de contagio. Además, la propia Secretaría de la OMC ha reconocido que los astilleros coreanos son líderes de precios al señalar la fuerte posición que tienen en el mercado los cinco grandes chaebol, tres de los cuales son astilleros reestructurados, con alrededor del 95 por ciento de la producción de Corea:

Desde 1999, Corea ha sido el principal constructor naval del mundo (segundo en 1998) y, en consecuencia, **líder de precios** de muchos tipos de buques; su participación en la producción naval mundial se situó entre el 30 y el 35 por ciento en 1999. La construcción naval, industria de gran intensidad de capital y fuertemente vinculada, entre otros, a los servicios de carga y descarga y a las industrias siderúrgica y electrónica, figura entre los escasos sectores que han salido casi indemnes de la reciente recesión. La depreciación del won (así como los altos niveles salariales del Japón y la fortaleza bilateral del yen) han contribuido a potenciar la competitividad exportadora de los astilleros coreanos (frente a China y el Japón), que dependen fuertemente de la construcción de grandes buques. Entre 1995 y 1998, la producción de los astilleros, dominados por cinco chaebol (Hyundai, Daewoo, Samsung, Hanjin y Halla, con el 95 por ciento de la producción, aproximadamente), creció con rapidez en más del 17 por ciento. Entre 1995 y 1998, Corea casi llegó a doblar su superávit comercial en buques (7.600 millones de dólares EE.UU.), ya que las importaciones descendieron en un 75 por ciento y las exportaciones aumentaron en un 45 por ciento; en 1998, los buques representaron el 6 por ciento de las exportaciones coreanas.⁹⁵

c):

163. Las CE no disponen de información sobre los resultados financieros anuales de los demás astilleros coreanos (no reestructurados) después de la reestructuración.

Pregunta 167

Si los astilleros, como alegan las CE, tienen una flexibilidad casi total para producir cualquier tipo de buque, y los astilleros coreanos están fuertemente subvencionados, ¿por qué no tienen los astilleros una actividad más o menos equivalente en todos los tipos de buques (incluidos los de crucero, los transbordadores, etc.)?

Respuesta

164. Los astilleros coreanos se han dedicado a sectores en los que prevén el máximo beneficio económico, ya sea por el volumen o por el valor. Esto no equivale a afirmar que no pasen a otros sectores en la medida en que adviertan cambios de las condiciones.

165. Por ejemplo, Daewoo, Hyundai Heavy, Hyundai Mipo y Samsung han comenzado a construir transbordadores; y Samsung ha destinado importantes inversiones a desarrollar su participación en el sector de los buques de crucero. Los astilleros coreanos escogen los contratos y los sectores en los

⁹⁴ *Clarkson World Shipyard Monitor* (CE - Prueba documental 152).

⁹⁵ Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales de la OMC, 2000, WT/TPR/S/73 (CE - Prueba documental 82) (no se reproducen las notas de pie de página).

que ven mayores ventajas en el momento. Los sectores de los transbordadores y los buques de crucero se consideran, en general, "nichos de mercado", en que el volumen de los pedidos es más cíclico y el número de buques es relativamente menor. En los últimos tiempos ha sido el volumen lo que ha determinado la preferencia respecto de los pedidos, y los astilleros coreanos han apuntado a los sectores de mayor volumen. No todos los sectores generan la misma cantidad de trabajo. Esto se analiza en **CE - Prueba documental 1**, "*Overview of the International Commercial Shipbuilding Industry*", secciones 4 y 5.

II. A AMBAS PARTES

A. PUNTO J) Y PRIMER PÁRRAFO DEL PUNTO K)

Pregunta 168

Las partes discrepan acerca de si las APRG constituyen garantías del crédito a la exportación y de si los préstamos previos a la expedición constituyen créditos a la exportación. Sírvanse presentar cualquier documentación (de la industria naviera, la OCDE o cualquier otra fuente) que a su juicio apoye su posición sobre estas cuestiones.

Respuesta

166. Las Comunidades Europeas ya han presentado documentación que confirma que las APRG y los préstamos previos a la expedición no constituyen créditos a la exportación porque con ellos se asumen riesgos relacionados con la solvencia de los exportadores nacionales.⁹⁶

167. También lo confirma el *Paquete de medidas Knaepen*, acordado entre los Miembros de la OCDE en 1997.⁹⁷ En el momento de la Ronda Uruguay, el *Acuerdo relativo a las directrices para los créditos a la exportación* de la OCDE no se refería a las primas. El *Paquete de medidas Knaepen* contiene normas para el cálculo de las primas, formuladas teniendo presente únicamente la solvencia del *país del comprador*. Establece que los principios rectores para la determinación de las primas conforme al *Acuerdo relativo a las directrices para los créditos a la exportación concedidos con apoyo oficial* fijarán primas mínimas para los riesgos soberanos y el riesgo-país con independencia de que el comprador o prestatario sea una entidad privada o pública. Los principios referentes al *riesgo comercial* correspondiente al *comprador* siguen estando pendientes de negociación.

168. No existe indicación alguna en el *Paquete de medidas Knaepen* (ni la hubo, por cierto, durante las negociaciones que condujeron a su adopción) en el sentido de que las primas deban fijarse conforme al riesgo del país exportador o del vendedor, exportador o productor. Cualquier préstamo o garantía que supusiera riesgos en el país exportador quedaría sujeta a las mismas consideraciones que los préstamos y garantías nacionales normales.

⁹⁶ Declaración oral de las Comunidades Europeas en la primera reunión con el Grupo Especial, párrafos 56-64, y **CE - Prueba documental 98** y **CE - Prueba documental 99**.

⁹⁷ *The Knaepen Package: Guiding Principles for Setting Premium Fees under the Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits*, que entró en vigor el 1º de abril de 1999 (**CE - Prueba documental 154**).

Pregunta 169

El punto j) se refiere a la creación de diversos "sistemas". Suponiendo que sea admisible una interpretación *a contrario sensu* del punto j), ¿podría servir como defensa respecto de determinadas transacciones de APRG, con independencia del programa de APRG en sí mismo? Sírvanse explicarlo. En particular: si el punto j) se refiere a los gastos de funcionamiento del sistema a largo plazo, ¿cómo podría determinar el punto j) si determinadas transacciones del programa, consideradas individualmente, constituyen o no subvenciones a la exportación?

Respuesta

169. Suponiendo que fuera admisible una interpretación "*a contrario sensu*" del punto j), no podría servir como defensa de determinadas transacciones de APRG, sino únicamente del respectivo programa en sí mismo.

170. La existencia de un sistema de subvenciones a la exportación y una transacción de subvención a las exportaciones considerada individualmente son dos cuestiones independientes.

171. El punto j) aclara que ciertos sistemas de crédito a la exportación no son incompatibles con el régimen de la OMC si cubren a largo plazo los costes de funcionamiento. Pero el punto j) no es pertinente a los efectos de determinar (con arreglo al artículo 1 del *Acuerdo SMC*) si determinada transacción se ha basado en el mercado o era una subvención. Aun en el caso de que un programa esté concebido para cubrir a largo plazo los costes de funcionamiento, puede ocurrir que determinada transacción, considerada individualmente, otorgue un beneficio porque la garantía se suministra sin tomar en consideración los principios de mercado; por ejemplo, los riesgos empresariales del astillero.

B. APRG Y PRÉSTAMOS PREVIOS A LA EXPEDICIÓN

Pregunta 170

Corea afirma que los tipos de los préstamos previos a la expedición del KEXIM han sido superiores a los tipos de ciertas obligaciones de DSME desde 1999 (párrafo 2.31 de la Primera comunicación escrita de Corea). Las CE afirman que ciertas obligaciones de DHI estaban garantizadas (párrafo 124 de la Segunda comunicación escrita de las CE). ¿Se refieren ambas partes a las mismas obligaciones, o las obligaciones de DSME a que se refiere Corea son distintas de las obligaciones de DHI a que se refieren las CE? Sírvanse explicarlo.

Respuesta

172. Los tipos de las obligaciones de DSME que se indican en el párrafo 231 de la Primera comunicación escrita de Corea corresponden a resúmenes trimestrales de empréstitos pendientes en obligaciones emitidas por la empresa, y *no son* los tipos de interés con que se emitieron las obligaciones de DHI y DSME. Por consiguiente, no es posible la comparación directa de los tipos de las obligaciones que se indican en el párrafo 231 de la Primera comunicación escrita de Corea con los tipos de las obligaciones a que se refieren las Comunidades Europeas en el párrafo 124 de su Segunda comunicación escrita.

173. La afirmación de las CE de que la mayor parte de las obligaciones de DHI y DSME estaban garantizadas está respaldada por **CE - Prueba documental 129**, que contiene un cuadro en que se enumeran todas las emisiones de obligaciones de DHI entre 1986 y diciembre de 1998. Ese cuadro demuestra que la mayor parte de las emisiones de obligaciones de DHI efectuadas durante ese período estaban garantizadas.

174. Las CE, en la pregunta 17 formulada en la primera audiencia, pidieron que Corea presentase detalles sobre las emisiones de obligaciones a que se había referido en el párrafo 231 de su Primera comunicación escrita.⁹⁸ Corea presentó un cuadro que se limitaba únicamente a *seis* emisiones de obligaciones, hechas entre 1997 y 1998, mientras que las emisiones de ese período alcanzaban a 39 (véase **Prueba documental 129**). En consecuencia, las CE sólo pueden responder acerca de las seis emisiones incluidas por Corea, que también lo habían sido por las CE. De esas seis emisiones, tres estaban garantizadas.

175. Sin embargo, debe observarse que en lo relativo a las demás obligaciones emitidas por empresas, Corea no ha facilitado la información solicitada. Las CE, en su pregunta 17 dirigida a Corea, pidieron específicamente información detallada, que incluía "d) garantías de otras entidades". Corea respondió que no se disponía de esa información. Las Comunidades Europeas consideran que Corea no ha cooperado, porque la información solicitada no es confidencial, estaba al alcance de cualquier inversionista⁹⁹ y Corea, por lo tanto, no ha refutado la demostración *prima facie* hecha sobre este punto por las CE.

176.

Pregunta 171

Con referencia a Corea - Prueba documental 16: ¿son "KEB", "CHB" y "Hanil Bank" entidades públicas? En caso negativo, ¿son entidades privadas con funciones "encomendadas u ordenadas"? Sírvanse explicarlo.

Respuesta

177. En este caso, las CE no han alegado que KEB (Korea Exchange Bank), CHB (Chohung Bank) y Hanil Bank fueran entidades públicas, sino que eran entidades privadas con funciones "encomendadas u ordenadas". Estos bancos estaban en situación económica difícil y recibieron ayuda del Gobierno de Corea mediante aportaciones de capital. El Gobierno tiene una importante participación en el capital de todos ellos.

178. En particular, en lo referente a KEB, las CE han explicado¹⁰⁰ que fue fundado en 1967 como banco de propiedad exclusivamente estatal, especializado en operaciones cambiarias y comerciales. Durante un decenio tuvo el derecho exclusivo de ofrecer financiación para el comercio y servicios cambiarios. En 1997 esas actividades fueron liberalizadas y el KEB se dedicó a operaciones bancarias comerciales. Todavía en 1997 el Gobierno de Corea era el principal accionista (47,88 por ciento); al final de 2000 pertenecía al Estado en un 43,17 por ciento (KEXIM: 32,50 por ciento; Banco de Corea: 10,67 por ciento) y al Commerzbank (32,55 por ciento).¹⁰¹ **Aun después de su privatización parcial (el Commerzbank adquirió su participación en el capital en julio de 1998), el Gobierno de Corea, como principal accionista, siguió influyendo y prestó un importante**

⁹⁸ Respuesta de Corea a la pregunta 17 formulada por las CE después de la primera reunión sustantiva.

⁹⁹ Véase *Unredeemed Corporate bonds of DHI Source: DHI marketable Securities Statement for offering the 29th Non-Guaranteed Corporate Bonds, submitted to Financial Supervisory Service (FSS) on 25 May 1999 (CE - Prueba documental 129)*.

¹⁰⁰ Véase el apéndice 3 de las respuestas de las CE a la pregunta 17 del Grupo Especial de 22 de marzo de 2004.

¹⁰¹ Véase la respuesta a la pregunta 5 en la respuesta principal de Corea correspondiente al Anexo V, página 26 (CE - Prueba documental 39).

apoyo al banco mediante aportaciones de capital: 336.000 millones de won en abril de 1999 y 400.000 millones de won en diciembre de 2000.¹⁰²

179. Con respecto al **Chohung Bank**, las CE han explicado¹⁰³ que fue fundado en 1943 para efectuar operaciones bancarias comerciales. Poco después de haberse desencadenado la crisis financiera, Chohung entró en una sucesión de desastres financieros, de modo que en 1999 el Gobierno de Corea intervino adquiriendo **el 80 por ciento de su capital** (que sigue poseyendo). En su respuesta correspondiente al Anexo V, Corea dice que Chohung recibió una aportación de capital de 2,7 billones de won.¹⁰⁴

180. Con respecto a **Hanil**, Corea afirma en su respuesta correspondiente al Anexo V que Hanil recibió una aportación de capital de 1,6 billones de won.¹⁰⁵ Corea no ha informado de la participación en el capital que el Gobierno de Corea obtuvo con esa aportación.

C. SUPUESTAS SUBVENCIONES RECURRIBLES

Pregunta 172

Sírvanse formular sus observaciones sobre los párrafos 504 a 509 del informe del Grupo Especial del GATT en el asunto *Estados Unidos - Imposición de derechos compensatorios sobre las importaciones de ciertos productos de acero al carbono aleados con plomo y bismuto laminados en caliente originarios de Francia, Alemania y el Reino Unido*.

Respuesta

181. Ese informe se refería a una diferencia correspondiente al Código de Subvenciones del GATT, de 1979, y nunca fue adoptado. Su pertinencia ya resulta limitada en virtud de esta circunstancia.

182. Sin perjuicio de lo anterior, las Comunidades Europeas desean señalar que el Grupo Especial no manifestó ninguna preferencia absoluta por uno ni otro criterio. Se limitó a establecer la conclusión de que el rechazo del criterio del "inversor interno" no constituía un error en vista de las circunstancias de ese caso, teniendo en cuenta el razonamiento expuesto por el organismo estadounidense de que se trataba (el Departamento de Comercio). En realidad, su conclusión fue la siguiente:

507. El Grupo Especial tuvo presente de que podía haber circunstancias en las cuales los inversores internos y los externos se comportaran de manera distinta debido a factores tales como diferencias en la información de que dispusieran los inversores internos y los externos así como la presencia de obstáculos a la salida y la entrada. Sin embargo, el Grupo Especial no consideró que los argumentos de la CE indicaran que tales factores eran pertinentes en relación con los hechos de los casos que se examinaban.

¹⁰² Véase la respuesta a la pregunta 5 en la respuesta principal de Corea correspondiente al Anexo V, página 26 (**CE - Prueba documental 39**).

¹⁰³ Véase el apéndice 3 de las respuestas de las CE a la pregunta 17 del Grupo Especial de 22 de marzo de 2004.

¹⁰⁴ Véase la respuesta a la pregunta 5 en la respuesta principal de Corea correspondiente al Anexo V, cuadro d), página 26 (**CE - Prueba documental 39**).

¹⁰⁵ *Ibid.*

508. En suma, el Grupo Especial consideró que el DC había tratado expresamente la cuestión de la presunta necesidad de distinguir entre los inversores internos y los externos y que no podía decirse que la explicación ofrecida por el DC de su decisión de no hacer esa distinción estuviera fundada de manera insuficiente en un análisis racional. En el mejor de los casos, los argumentos de la CE indicaban que era posible hacer un planteamiento distinto. Por consiguiente el Grupo Especial, sobre la base de dichos argumentos, no podía constatar que el DC, al no hacer una distinción entre inversores internos e inversores externos, había dejado de tener presente un hecho pertinente.

509. Habida cuenta de las consideraciones que anteceden, el Grupo Especial consideró que carecía de fuerza el argumento de la CE en el sentido de que los Estados Unidos habían actuado en forma incompatible con el Acuerdo cuando, en las investigaciones previas al establecimiento de derechos compensatorios sobre las importaciones de ciertos productos de acero de carbón aleados con plomo y bismuto laminados en caliente originarios de Francia y el Reino Unido, el DC no había distinguido entre la perspectiva de los inversores internos y los inversores externos al analizar si el suministro de capitales por los Gobiernos de Francia y el Reino Unido había constituido o no un otorgamiento de subvenciones.

183. De cualquier modo, como se explicó en la respuesta a la pregunta 148, las Comunidades Europeas no consideran que esta cuestión se plantee en el presente asunto. El único caso en que Corea invoca este concepto (Samho) corresponde a una situación en que no había ningún "inversor interno" que estuviese libre de control gubernamental.

D. PERJUICIO GRAVE

Pregunta 173

- a) **Respecto de cada uno de los tres tipos de buques de que se trata en esta diferencia: ¿cómo se llevan normalmente los datos referentes a los buques en las empresas y por los analistas del sector?**
- b) **En particular: ¿se reconocen y se emplean rutinariamente estas tres categorías de buques a los efectos de los análisis sobre el sector?**
- c) **En caso afirmativo, ¿cómo se definen, y para qué efectos se emplean estas categorías?**
- d) **Cuando los analistas informan acerca de las tendencias de los precios, ¿se refieren normalmente a los precios de cada categoría en conjunto, o por subcategorías desglosadas, por ejemplo, según el tamaño u otras características?**
- e) **Si presentan un conjunto de datos sobre los precios en distintos niveles de agregación, ¿cómo se utilizan esas diferentes series de datos?**
- f) **Sírvanse facilitar documentación que presente ejemplos de los diversos desgloses que mencionen en su respuesta (incluyendo, en particular, las partes pertinentes de las publicaciones de informes del sector que se discutieron en la segunda reunión).**

Respuesta

a):

184. Existen numerosas fuentes de información sobre el sector. FMI, en particular, tiene suscripción con los analistas que han demostrado mayor coherencia y exactitud, entre ellos publicaciones del Lloyd's Register y Clarkson Research. Se presenta una nota acerca de estas fuentes en **CE - Prueba documental 1**, "*Overview of the International Commercial Shipbuilding Industry*", sección 1.3, página 2. Las dos publicaciones más importantes desde el punto de vista de la industria de la construcción naval se presentan aquí como pruebas documentales: la publicación mensual de *Clarkson, World Shipyard Monitor*¹⁰⁶ y la publicación trimestral del Lloyd's Register, *World Shipbuilding Statistics*.¹⁰⁷ Muchos otros informes y análisis de consultoría, que incluyen gran parte de los trabajos de FMI, tienen su origen en estas fuentes. La principal ventaja de la publicación de Clarkson consiste en que examina los precios, que no se toman en consideración por Lloyd's, y efectúa sus análisis a nivel de los astilleros, mientras que Lloyd's sólo lo hace a nivel nacional. La principal ventaja de la publicación de Lloyd's consiste en que los datos, que se basan en el Lloyd's Register, son muy completos. Prácticamente todos los buques figuran en el Lloyd's Register, mientras que Clarkson se concentra en los principales sectores del mercado. FMI también está suscrito a la base de datos de Lloyd's Register para poder efectuar análisis más detallados de las estadísticas que presenta la publicación, incluso a nivel de los astilleros.

b) y c):

185. En las páginas 6 y 7 de la publicación del Lloyd's Register "*World Shipbuilding Statistics*" se presenta una buena ilustración de la clasificación y la jerarquía de los tipos de buques.¹⁰⁸ En términos generales es esa taxonomía la que emplea en sus análisis FMI. Los tres tipos de buques pueden advertirse claramente en ese cuadro. El empleo de esta clasificación es fundamental para el análisis del transporte marítimo y todas las actividades conexas, incluida la construcción naval. Se indican definiciones de los respectivos tipos de buques en **CE - Prueba documental 1**, "*Overview of the International Commercial Shipbuilding Industry*", sección 3.

d), e) y f):

186. La fuente más completa de información sobre los precios y sus tendencias es *Clarkson World Shipyard Monitor*.¹⁰⁹ La descripción titulada "*Shipbuilding Price Trends*" ("Tendencias de los precios en la construcción naval"), en la página 8, presenta los precios de diversos tipos de buques. Por ejemplo, uno de los índices de precios se presenta sobre la base de la evolución de precios de los buques cisterna (petroleros y de otros productos) y los buques graneleros. Ese índice agrupa claramente en forma conjunta buques de diferentes tipos y tamaños para examinar la evolución media de los precios. Véase **CE - Prueba documental 1**, "*Overview of the International Commercial Shipbuilding Industry*", sección 3, para una explicación del significado y las consecuencias de los tipos de buques graneleros incluidos en ese índice.

¹⁰⁶ *Clarkson World Shipyard Monitor* (CE - Prueba documental 152).

¹⁰⁷ Lloyd's Register, "*World Shipbuilding Statistics*" (CE - Prueba documental 155).

¹⁰⁸ Lloyd's Register, "*World Shipbuilding Statistics*" (CE - Prueba documental 155).

¹⁰⁹ *Clarkson World Shipyard Monitor* (CE - Prueba documental 152).

Pregunta 174

Corea alega que la demanda debería medirse sobre la base del número de embarcaciones o los años de trabajo (es decir, la demora de los pedidos) y no del tonelaje bruto compensado de los nuevos pedidos. Las CE responden que el TBC da una medida más exacta de la oferta y la demanda y que las tendencias de la demanda siguen siendo las indicadas por las CE aunque se midan en años de trabajo.

- a) Rogamos a cada parte que explique las diferencias técnicas entre las dos mediciones, y exponga más detalladamente por qué considera que el criterio de medición que prefiere da un cuadro más preciso de la demanda que el otro.
- b) ¿Qué criterio de medición utilizan los analistas y las empresas del sector al estudiar las tendencias de la demanda?
- c) Si los dos criterios se utilizan habitualmente, sírvanse explicar las circunstancias en que se emplean y facilitar ejemplos de fuentes independientes (las publicaciones de informes del sector discutidas en la reunión, documentos de la OCDE, etc.).

Respuesta

a):

187. En CE - Prueba documental 1, "Overview of the International Commercial Shipbuilding Industry", sección 2, página 3, se presenta una explicación sobre el TBC y otras formas de medición. Las CE han empleado el TBC porque mide la cantidad de trabajo que representa la construcción de los buques y, por consiguiente, la *capacidad* necesaria. Un astillero tiene capacidad para realizar determinada cantidad de trabajo en un período dado. La naturaleza del producto hace que esto no se relacione necesariamente con el número de buques producidos ni con su volumen físico. Para tomar casos extremos: la construcción de un único petrolero gigante, por ejemplo, da más trabajo que la de dos buques cisterna de tamaño comparable. La construcción de un único buque de crucero dará más trabajo que la de varios buques cisternas muy grandes. Las toneladas brutas compensadas constituyen la unidad que vincula la oferta con la demanda, por lo que resulta esencial respecto del comportamiento de los precios.

b) y c):

188. La unidad empleada por los analistas depende del análisis que se efectúe. Tanto la publicación de Clarkson como la del Lloyd's presentan diversas unidades a fin de que puedan llevarse a cabo análisis adecuados.¹¹⁰ Por ejemplo, al armador de un buque cisterna le interesará el peso muerto total de los buques pedidos¹¹¹ porque mide la capacidad de transporte de carga del buque, y es eso lo que interesa al armador. El tonelaje bruto mide el tamaño físico de los buques y es la unidad "oficial" (es decir, de registro) de volumen de la flota. También es importante para los armadores que transportan "cargas de volumen" (es decir, cargas de baja densidad), en cuyo caso representa la capacidad de carga mejor que el peso muerto. Los buques de pasajeros son un buen ejemplo de embarcaciones de este tipo.

¹¹⁰ Clarkson World Shipyard Monitor (CE - Prueba documental 152); y Lloyd's Register, "World Shipbuilding Statistics" (CE - Prueba documental 155).

¹¹¹ Véase (CE - Prueba documental 1), "Overview of the International Commercial Shipbuilding Industry", sección 2, página 3, para la definición de las unidades de tonelaje.

189. Las toneladas brutas compensadas se utilizan casi exclusivamente en relación con la industria de la construcción naval. Por ejemplo, la OCDE las usa para evaluar la capacidad de producción y su relación con la demanda.¹¹² El número de buques tiene importancia limitada en los análisis estadísticos, tanto en el sector del transporte marítimo como en el de la construcción naval, aunque se indica en las fuentes estadísticas y a veces se utiliza para análisis muy específicos y limitados. FMI, por ejemplo, ha utilizado el número de buques para examinar los productos a que se dedican determinados astilleros, desde el punto de vista de la distribución interna de sus carteras de pedidos. Esto ha resultado necesario como consecuencia de retrasos en la información proporcionada por el Lloyd's Register. En las etapas iniciales de los contratos, el registro puede no disponer de información completa sobre el tonelaje, y la cantidad de buques ofrece una orientación temporal. Cuando se dispone de esa información, la distribución por toneladas brutas compensadas resulta más adecuada para el análisis.

Pregunta 175

Al responder a los argumentos de las CE sobre la participación en el mercado como factor del liderazgo de precios, Corea realiza diversas afirmaciones según las cuales la participación en el mercado no demuestra ese liderazgo, pero también dice que la participación en los mercados que tienen los astilleros coreanos es demasiado baja para que puedan influir en los precios. Ambas partes, por lo tanto, parecen considerar que la participación en el mercado tiene alguna pertinencia respecto del liderazgo de precios.

- a) **¿Cómo puede determinarse o establecerse el liderazgo de precios (sobre la base de qué clase de datos concretos y análisis)?**
- b) **¿Qué papel desempeñan en tales análisis los niveles y las tendencias de la participación en el mercado?**
- c) **¿Qué proporción necesitaría tener un participante en el mercado para poder ser líder de precios?**

Respuesta

a), b) y c):

190. La determinación de los precios se relaciona fundamentalmente con el ejercicio de la capacidad en el mercado. La situación en que se han colocado los astilleros coreanos a ese respecto puede observarse en *Clarkson World Shipyard Monitor*.¹¹³ En los últimos dos o tres años, el hecho de que la capacidad disponible fuese aparentemente inagotable ha hecho que la dinámica de pequeños grupos de grandes astilleros haya determinado los precios. (Esto se analiza en **CE - Prueba documental 146**, "FMI June 2004 Report, technical support to the WTO hearings", sección 3, página 4; y los precios en general se analizan en **CE - Prueba documental 1**, "Overview of the International Commercial Shipbuilding Industry", sección 8, página 25.) La capacidad que se utiliza no necesita ser muy grande debido a la dinámica existente entre esos grupos. Cada pedido se disputa sobre la base de que, si no se ofrece un precio similar, se encontrará otra capacidad que podrá arrebatar el pedido.

¹¹² OCDE, *Evaluation of World Shipbuilding Capacity (2000 Revision)*, C/WP6(2001)6 (29 de mayo de 2001) (**CE - Prueba documental 151**).

¹¹³ *Clarkson World Shipyard Monitor* (**CE - Prueba documental 152**), página 16.

191. Por otra parte, dos documentos de referencia, uno publicado por la **Secretaría de la OMC**¹¹⁴ y otro publicado por la **secretaría de la OCDE**¹¹⁵, confirman que **los astilleros coreanos son líderes de precios** del mercado mundial. Como ya se indicó en nuestra respuesta a la pregunta 163 del Grupo Especial, tres de los cinco principales astilleros coreanos son astilleros reestructurados, que ejercen una fuerte presión en los demás astilleros del país impidiendo el aumento de los precios cuando crece la demanda. La Secretaría de la OCDE observa que, según la teoría económica normal:

una demanda intensa impulsará los precios al alza al buscar el mercado algún tipo de equilibrio. La combinación de fuerte demanda con bajos costos de los insumos también debería indicar un período de importantes beneficios para todos los fabricantes, pero no ha ocurrido tal cosa. El hecho de que no sucediera, ni presente indicio alguno de que vaya a ocurrir, ratifica la idea de que el sector está afectado todavía por un considerable exceso de capacidad.¹¹⁶

192. Además, la OCDE observa a continuación que la explicación de los bajos precios no puede encontrarse en una fuerte baja del costo de los metales y otros materiales. La conclusión de la OCDE es que *"el mercado es objeto de interferencias que impiden a los precios responder a una demanda en sostenido crecimiento"*.¹¹⁷ Los dos factores señalados para explicar esa situación son los siguientes: i) el exceso de capacidad de los astilleros coreanos, resultante de las subvenciones de la reestructuración; y ii) la reducción de precios y la contención de su subida, impuestas por los astilleros coreanos.

¹¹⁴ MEPC de Corea (**CE - Prueba documental 82**).

¹¹⁵ *"Recent Newbuilding Price Developments"*, documento C/WP6/SG(2003)10 de la OCDE (**CE - Prueba documental 157**), párrafo 10.

¹¹⁶ *Ibid.*, párrafo 9.

¹¹⁷ *Ibid.*, párrafo 13.

LISTA DE APÉNDICES

Apéndice CE-10	<i>EC - Calculation for Benefit PSL (CE - Cálculo del beneficio en los préstamos previos a la expedición)</i>
Apéndice CE-11	<i>EC - Calculation for AdValorem Benefit PSL (CE - Cálculo del beneficio ad valorem en los préstamos previos a la expedición)</i>
Apéndice CE-12	<i>EC - Calculation for AdValorem Benefit APRG (CE - Cálculo del beneficio ad valorem en las APRG)</i>
Apéndice CE-13	<i>EC - Calculation Subsidies to Daewoo, including Tax Concession (CE - Cálculo de las subvenciones a Daewoo, incluidas las concesiones impositivas)</i>

LISTA DE PRUEBAS DOCUMENTALES

CE - Prueba documental 148	<i>Report by PriceWaterhouseCoopers, June 2004 (Informe de PricewaterhouseCoopers de junio de 2004)</i>
CE - Prueba documental 149	<i>World Bank Report on Korea (Informe del Banco Mundial sobre Corea (18 de septiembre de 2000))</i>
CE - Prueba documental 150	<i>Details of 19 July 1999 Loan to Daewoo-HI (Attachment 3.1(2) of Korea's Annex V response) (Detalles del préstamo a Daewoo-DI de 19 de julio de 1999 (apéndice 3.1(2) de la respuesta de Corea correspondiente al Anexo V))</i>
CE - Prueba documental 151	<i>OECD Evaluation of World Shipbuilding Capacity (2000 Revision) (Evaluación de la capacidad mundial de construcción naval (Revisión de 2000)), documento C/WP6(2001)6 de la OCDE (29 de mayo de 2001)</i>
CE - Prueba documental 152	<i>Clarkson World Shipyard Monitor</i>
CE - Prueba documental 153	Documento C/WP6/SNG(2004) de la OCDE
CE - Prueba documental 154	<i>The Knaepen Package: Guiding Principles for Setting Premia Fees under the Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits, entry into force by 1 April 1999 (Paquete de medidas Knaepen: Principios rectores para la fijación de primas conforme al Acuerdo relativo a las directrices para los créditos a la exportación concedidos con apoyo oficial, en vigor desde el 1º de abril de 1999)</i>
CE - Prueba documental 155	<i>Lloyd's Register's "World Shipbuilding Statistics" ("Estadísticas de la construcción naval mundial", del Lloyd's Register)</i>

- CE - Prueba documental 156** ***Cost Modelling Details Angelicousis LNG at Daewoo (Detalles sobre la elaboración de un modelo de costos relativo al buque para transporte de gas natural licuado Angelicousis en Daewoo)***
- CE - Prueba documental 157 "*Recent Newbuilding Price Develoments*" ("Evolución reciente de los precios de construcción de nuevos buques"), documento de la OCDE C/WP6/SG(2003)10.

Nota: Los apéndices y las pruebas documentales en negritas contienen ICC.

ANEXO G-2

OBSERVACIONES DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS SOBRE LA NUEVA INFORMACIÓN FÁCTICA PRESENTADA POR COREA

(9 de julio de 2004)

I. INTRODUCCIÓN

1. Las Comunidades Europeas agradecen al Grupo Especial que les haya brindado la oportunidad de formular observaciones sobre la nueva información fáctica que ha presentado Corea conjuntamente con las respuestas del 2 de julio a las preguntas formuladas por el Grupo Especial.
2. La invitación del Grupo Especial para formular observaciones, según la entienden las Comunidades Europeas, se limita estrictamente a la nueva información fáctica presentada por Corea en sus respuestas a las preguntas formuladas por el Grupo Especial después de la segunda reunión sustantiva con las partes. Por consiguiente, las Comunidades Europeas no se referirán nuevamente a los hechos reiterados por Corea en ese contexto, a la apreciación de hechos antiguos o nuevos ni a otros argumentos jurídicos. Por lo tanto, el hecho de que las Comunidades Europeas no formulen observaciones sobre los últimos no significa que no sigan impugnándolos. Las Comunidades Europeas remiten al Grupo Especial a las opiniones que expusieron previamente sobre los hechos y argumentos jurídicos. Además, las Comunidades Europeas han tratado de limitar sus observaciones a los nuevos elementos de hecho que parecen tener pertinencia para las deliberaciones del Grupo Especial.
3. Para facilitar la labor del Grupo Especial, en los casos en que las Comunidades Europeas desean hacer una observación sobre la nueva información fáctica introducida por Corea, repiten primero la pregunta y la respuesta de Corea antes de exponer sus observaciones.

II. RESPUESTAS DE COREA A PREGUNTAS FORMULADAS POR LAS CE

4. **Párrafo 209 de la declaración oral de Corea: Si las exenciones fiscales previstas en el artículo 45-2 de la Ley del impuesto sobre la renta de las sociedades no estaban destinadas únicamente a la renegociación de la deuda de Daewoo, ¿por qué se introdujeron conjuntamente con esa renegociación de la deuda y se concedieron sólo durante tres meses? ¿Un plazo suficiente para que Daewoo las aprovechara? ¿Qué otras empresas se han beneficiado? ¿Siguen estando vigentes?**

Respuesta de Corea

El artículo 45-2 de la Ley de control del régimen fiscal de excepción tenía la finalidad de ampliar la disposición fiscal a las empresas cuya deuda era objeto de renegociación y a las que estaban en proceso de reorganización empresarial. Cuando se debatió la Ley en Asamblea Nacional, todas las empresas que podían verse afectadas por la ley propuesta se mostraron interesadas y esperaban que fuera aprobada. La Ley tiene una amplia base de aplicación en cuanto a las empresas a las que puede aplicarse.

La Ley se prorrogó en dos ocasiones para que las renegociaciones de la deuda y reorganizaciones empresariales llevadas a cabo hasta finales de 2002 pudieran quedar abarcadas. En Corea es normal que las leyes fiscales se adopten anualmente. No se han conservado registros en los

tribunales ni en la administración fiscal para identificar a las empresas que utilizaron esta disposición fiscal.

Observación de las CE

Corea alega que no ha conservado ningún registro que le permita identificar a las empresas que utilizan la exención fiscal. Las Comunidades Europeas señalan que el artículo 46(3) de la Ley del impuesto sobre la renta de las sociedades, que es aplicable al artículo 46(1) de dicha Ley mencionado en el artículo 45-2 de la Ley de control del régimen fiscal de excepción, exige a las empresas que solicitan su aplicación que presenten "una declaración detallada sobre la división empresarial a la oficina fiscal competente del distrito".

Habida cuenta de la declaración de Corea de que no existen registros, las Comunidades Europeas consideran que el Grupo Especial sólo puede suponer que no hay otros casos de aplicación del artículo 45-2 de la Ley de control del régimen fiscal de excepción.

III. RESPUESTAS DE COREA A PREGUNTAS FORMULADAS POR EL GRUPO ESPECIAL

110. Sírvanse formular sus observaciones sobre la afirmación de las CE (hecha en el párrafo 107 de su Segunda comunicación escrita) de que Corea no proporcionó detalles de los tipos de cinco de las APRG otorgadas a Samsung por bancos comerciales en 1997.

Respuesta de Corea

Corea proporcionó la mejor información de que disponía en el momento del procedimiento del Anexo V. Corea señala que el Gobierno de Corea no disponía de gran parte de la información solicitada en el procedimiento del Anexo V y con posterioridad. Tras confirmarlo con Samsung, Corea entiende que los tipos de las cinco APRG a que se refieren las CE no estaban disponibles ya que había expirado el plazo exigido para conservar los documentos pertinentes. En los casos en que todavía se disponía de información sobre algunas de las APRG otorgadas en 1997, se facilitó dicha información.

Observación de las CE

A las Comunidades Europeas no les parece verosímil que una empresa como Samsung no conserve los documentos durante más de cinco años o, de hecho, que lo haga en el caso de la documentación de algunas APRG pero no para otras.

Las Comunidades Europeas consideran que el Grupo Especial debería inferir que la documentación que falta no se presentó porque habría demostrado la existencia de una subvención.

113. Con referencia a la respuesta de Corea a la pregunta 71 del Grupo Especial, sírvanse presentar pruebas que respalden la afirmación de Corea de que los tipos aplicados por Kookmin y Woori Bank para las APRG de Samsung fueron de [ICC: se omite en la versión pública] en lugar de [ICC: se omite en la versión pública].

Respuesta de Corea

Corea confirma que los tipos del Banco Kookmin y el Banco Woori para las APRG de Samsung fueron de [ICC: se omite en la versión pública]. La afirmación anterior de Corea que no concuerda con esta información se hizo involuntariamente debido a un error material cometido por la empresa al formular la respuesta. Corea lamenta cualquier confusión.

Observación de las CE

Corea reconfirma la aseveración inicial de las CE (basada en información presentada por Corea en el procedimiento del Anexo V) de que los tipos del Banco Kookmin y el Banco Woori para las APRG de Samsung fueron de [ICC: se omite en la versión pública]. Los cálculos de las CE relativos a las APRG se basan en esta hipótesis y por lo tanto siguen siendo válidos.

116. Corea afirma que el artículo 45-2 de la Ley del impuesto sobre la renta de las sociedades no constituye un sacrificio de ingresos fiscales y no otorgó ningún beneficio. Sin embargo, según el comunicado que figura en CE - Prueba documental 136, un dirigente de la empresa Daewoo declaró que la sociedad "quedaría exenta de impuestos por un total de 236.000 millones de won". Sírvanse formular sus observaciones y explicar por qué una exención de impuestos por valor de 236.000 millones de won no constituye un sacrificio de ingresos fiscales y no otorgó un beneficio.

Respuesta de Corea

En virtud del *Acuerdo SMC*, corresponde a las CE la carga de demostrar específicamente qué ingresos públicos se percibirían en otro caso o cómo se condonaron o no se recaudaron esos ingresos (párrafo 1 a) 1) ii) del artículo 1). Las CE no lo han hecho. Además, al parecer las CE todavía no entienden claramente el régimen fiscal coreano y como consecuencia de ello Corea sigue sin poder determinar específicamente a qué se refieren las alegaciones de las CE sobre las concesiones fiscales.

El comunicado que figura en CE - Prueba documental 136, que citaba la supuesta declaración de un dirigente de Daewoo, no establece nada sobre los tipos de impuestos en cuestión, las disposiciones aplicables de la legislación fiscal, los tipos impositivos, los cálculos de la cuantía fiscal, cómo se condonaron, etc. Habida cuenta de la complicación y el carácter técnico de las cuestiones fiscales, ningún grupo especial formularía una constatación positiva de existencia de contribución financiera y beneficio basándose en un artículo periodístico tan cuestionable. Además, el importe de 236.000 millones de won supuestamente mencionados por un dirigente de Daewoo no distingue qué parte de este total es atribuible a DSME frente a las partes atribuibles a la empresa de maquinaria y a lo que subsistía de DHI. En síntesis, las CE no han acreditado *prima facie* la existencia de concesiones fiscales, como exige el párrafo 1 a) 1) ii) del artículo 1 del *Acuerdo SMC*.

En estas circunstancias, Corea se encuentra en una situación delicada cuando el Grupo Especial le pide que explique "por qué una exención de impuestos por valor de 236.000 millones de won no constituye un sacrificio de ingresos fiscales y no otorgó un beneficio". En la pregunta se da por sentado que hubo una exención fiscal de 236.000 millones de won, pero Corea no está de acuerdo en que las CE hayan demostrado nunca la existencia de esa exención. Salvo que las CE expliquen primero cómo se ha calculado la cifra de 236.000 millones de won o la cifra que sea, y en virtud de qué disposiciones de la legislación fiscal, a Corea le resulta imposible explicar de qué manera esta cantidad no son ingresos públicos condonados. No obstante, Corea desearía atender la petición del Grupo Especial dando más explicaciones sobre la cuestión fiscal, reservándose al mismo tiempo sus derechos respecto a la carga de la prueba.

En primer lugar, Corea remite al Grupo Especial a los párrafos 221 y 222 de la Segunda comunicación escrita de las CE, en los cuales las CE dejaron claro que la "alegación principal" eran las "exenciones fiscales temporales" concedidas en virtud del artículo 45-2 de la Ley de control del régimen fiscal de excepción, que prorrogaba incentivos fiscales establecidos en el artículo 46 de la Ley del impuesto sobre la renta de las sociedades. Al parecer las CE consideran que CE - Prueba documental 136 proporciona pruebas de la cuantía de los incentivos fiscales previstos en el artículo 46 de la Ley del impuesto sobre la renta de las sociedades que habían sido "prorrogados" por el artículo 45-2 de la Ley de control del régimen fiscal de excepción.

Sin embargo, como Corea ha explicado reiteradamente (véanse, por ejemplo, los párrafos 206 a 208 de la declaración oral de Corea en la segunda reunión del Grupo Especial), el régimen fiscal de excepción establecido en el artículo 46 sólo se aplica cuando una empresa segregada ha obtenido "ganancias de valoración" como consecuencia de la "valoración" del activo realizada en el momento de la segregación. En el caso de la renegociación de la deuda de DHI, el activo de la empresa original DHI se transfirió a DSME y a la empresa de maquinaria por el valor contable (es decir, sin la "valoración" de esos activos). Por consiguiente, DSME no podía obtener ningún incentivo fiscal en virtud del artículo 46 de la Ley del impuesto sobre la renta de las sociedades, que había sido prorrogado por el artículo 45-2 de la Ley de control del régimen fiscal de excepción.

El hecho de que los activos de DHI se transfirieron por el valor contable a las empresas segregadas queda claramente demostrado por **Corea - Prueba documental 120** (Informe de renegociación de la deuda de Anjin de 1999, extractos de páginas, apéndice 10), así como por CE - Prueba documental 55 (Plan de renegociación de la deuda de DHI), apéndice D-11 (balance) y CE - Prueba documental 56 (Estructura de la segregación de activos). Asimismo, las CE nunca han refutado este hecho.

Por consiguiente, en contra de lo que alegan las CE, no se concedió ninguna exención fiscal a DSME en virtud del artículo 45-2 de la Ley de control del régimen fiscal de excepción ni del artículo 46 de la Ley del impuesto sobre la renta de las sociedades. Así pues, no prospera la "alegación principal" de las CE y la discutible declaración del dirigente de Daewoo que figura en CE - Prueba documental 136 no puede probar nada cuando lo que se proponen demostrar las CE basándose en rumores no puede tener sentido desde el punto de vista jurídico. Para evitar toda duda, Corea presenta el texto del artículo 46 de la Ley del impuesto sobre la renta de las sociedades (la versión original en coreano y la traducción al inglés) como **Corea - Prueba documental 121**.

En esta situación, es dudoso que un dirigente de Daewoo pudiera realmente haber hecho la declaración sobre los 236.000 millones de won como escribió el periodista o si éste lo interpretó erróneamente. Si un dirigente de Daewoo hizo realmente esa declaración, bien podría ser que interpretó erróneamente los hechos y la legislación fiscal aplicable. La otra respuesta plausible podría ser que ese dirigente se haya referido a un tipo de incentivo fiscal totalmente diferente. Un posible candidato es el "impuesto adicional especial" que se podría haber exigido si hubo ganancias derivadas de la transferencia de ciertos activos de DHI a las empresas segregadas. Sin embargo, en virtud del artículo 99 de la Ley del impuesto sobre la renta de las sociedades este impuesto debía exigirse a DHI (lo que quedaba después de la segregación).

Antes del 31 de diciembre de 2001 la Ley del impuesto sobre la renta de las sociedades establecía que, si una empresa obtenía ganancias de la transferencia de ciertos activos (por ejemplo, terrenos, edificios y otros derechos reales inmobiliarios), la empresa cedente debía pagar, además del impuesto ordinario sobre la renta de sociedades, el denominado "impuesto adicional especial" al tipo del 16,5 por ciento de las ganancias así obtenidas (véase **Corea - Prueba documental 121**, artículos 2 y 99 de la Ley del impuesto sobre la renta de las sociedades). A efectos de este impuesto, se entiende por "ganancias" el importe del precio de transferencia de los activos en cuestión menos su precio y costos de adquisición originales. En el contexto de la segregación de DHI, se le podría haber exigido que pagara un importe considerable de ese impuesto adicional especial si se hubieran obtenido ganancias mediante la transferencia de activos a DSME y a la empresa de maquinaria. Aunque la transferencia de los activos se hizo por el valor contable, el valor contable de esos activos podría haber sido mayor que sus precios y costos de adquisición como consecuencia, entre otros factores, de la revalorización hecha antes de la segregación de activos de conformidad con la Ley de Revalorización de Activos.

Una vez más, se debe señalar que el contribuyente de ese impuesto adicional especial era el cedente de los activos sujetos a dicho impuesto (es decir, lo que quedaba de DHI). No obstante, en virtud de una disposición especial del artículo 99 (11) de la Ley del impuesto sobre la renta de las sociedades, el cedente podía aplazar el pago del impuesto adicional especial si la transferencia de los activos se produjo como consecuencia, entre otras cosas, de una segregación de activos que cumplía los requisitos del artículo 46 de la Ley del impuesto sobre la renta de las sociedades. (Véase **Corea - Prueba documental 121**, artículo 99 11).) En el caso de empresas en proceso de reestructuración, se planteó un problema debido a la cuestión técnica de no tener exactamente proporciones iguales de acciones como consecuencia de las normas habituales de distribución de las acciones en tales situaciones. Si se hubiera incluido en la Ley de control del régimen fiscal de excepción una disposición como el artículo 45-2, considerando de ese modo que una segregación de activos realizada tomando como base una proporción desigual de acciones satisfacía los requisitos del artículo 46 de la Ley del impuesto sobre la renta de las sociedades, la obligación de lo que restaba de DHI respecto al impuesto adicional especial se podría haber aplazado (no eximido) en virtud del artículo 99 11) de la Ley del impuesto sobre la renta de las sociedades y se habría liberado a DHI de la obligación de pagar el impuesto adicional especial inmediatamente después de la segregación.

Sin embargo, en virtud de una legislación posterior se derogó el "impuesto adicional especial" a partir del 1º de enero de 2002 (véase **Corea - Prueba documental 121**, Ley N° 6558 de 31 de diciembre de 2001). Como consecuencia de ello se extinguió por completo toda obligación por el impuesto adicional especial correspondiente a lo que restaba de DHI (las disposiciones sólo eran aplicables al cedente, no al cesionario, como DMSE).¹ La derogación se hizo fundamentalmente porque el impuesto adicional especial era problemático o ya que funcionaba como una doble imposición además del impuesto ordinario sobre la renta de sociedades que también gravaría las mismas ganancias sometidas al impuesto adicional especial.

Observación de las CE

Las Comunidades Europeas no pueden ocultar su asombro ante el hecho de que Corea alegue ahora por primera vez (no obstante sin aportar ninguna documentación justificante) que el artículo 45-2 no era aplicable a la reestructuración de Daewoo y que cualquier beneficio habría correspondido supuestamente a DHI en virtud del artículo 99 de la Ley del impuesto sobre la renta de las sociedades.

Las Comunidades Europeas no pueden obtener en este momento el asesoramiento fiscal necesario para referirse plenamente a la credibilidad de estas alegaciones. No obstante, ese asesoramiento fiscal no parece ser necesario teniendo en cuenta los hechos siguientes:

- ? *Corea no niega la observación fundamental que figura en el artículo del periódico según la cual la reestructuración de Daewoo no habría seguido adelante sin la exención fiscal (cualquiera que sea el fundamento jurídico exacto);*
- ? *Corea confirma que el informe de Arthur Andersen no analizó las consecuencias fiscales del plan de reestructuración (esto se expresa incluso con más claridad en la respuesta a la pregunta 123). Este hecho o bien aumenta los errores del informe de Arthur Andersen que ya han identificado las Comunidades Europeas y reduce más el valor de la empresa en marcha o indica que toda la reestructuración estuvo precocinada desde el principio y Arthur Andersen estaba informado de la exención fiscal bastante antes de que fuera adoptada.*

¹ Corea también señala que esto estaba generalmente al alcance de todas las empresas coreanas que intervenían en transacciones de "transferencia de activo" porque el propio "impuesto adicional especial" se retiró por completo del sistema fiscal coreano en virtud de la ley de 31 de diciembre de 2001.

125. a) **En la lista de factores indicados en el *Drewry Report* como determinantes de los precios de los buques figuran las tarifas de fletes, las fechas de entrega y plazos de construcción (que parecerían relacionarse con la capacidad y, por lo tanto, con la oferta y la demanda), y las condiciones de pago (que parecerían relacionarse con la financiación). Drewry no se refiere a ninguna medida del nivel global de la demanda en sí misma. Sírvanse explicarlo.**

Respuesta de Corea

Drewry considera que la tendencia de la demanda de cada producto similar separadamente es uno de los factores que contribuye al respectivo nivel de precios del producto considerado. No obstante, como se menciona en la sección 1.2.2 del informe Drewry, considerar únicamente que el precio variará directamente de acuerdo con la demanda no es suficiente ya que existen otros muchos factores relacionados con la demanda y la oferta que contribuyen a determinar el nivel de precios de cualquier producto similar. En la sección 1.2 de Corea - Prueba documental 70, Drewry identifica una serie de factores que se estima que influyen en el precio de los buques, es decir:

- ? Factores externos (párrafo 1.2.1)
 - ? Tarifas de los fletes
 - ? Tipos de cambio
 - ? Índice de precios de los metales
- ? Oferta (párrafo 1.2.2)
 - ? Escasez de trabajo o exceso de capacidad
- ? Demanda (párrafos 1.2.3 y 1.2.1)
 - ? Tamaño
 - ? Fecha de entrega
 - ? Condiciones de pago
 - ? Plazos de construcción
 - ? Cartera de pedidos de construcción naval
- ? Demanda: factores técnicos (párrafo 1.2.3)
 - ? Velocidad y maniobrabilidad
 - ? Reforzamiento del casco
 - ? Especificaciones del equipo
 - ? Pintura y revestimientos
 - ? Diseño innovador
 - ? Reglamentarios: Clase y Registro del buque

Si bien el equilibrio de la demanda y la oferta globales es por lo tanto obviamente un factor que afecta a los precios en la industria de construcción naval, Drewry considera que no es el único factor ni el dominante. No obstante, la aplicación del sencillo concepto económico del equilibrio entre la oferta y la demanda tropieza con algunos problemas en el sector de la construcción naval, fundamentalmente los siguientes:

- ? la dificultad de cuantificar la capacidad de construcción naval (en contraposición a los niveles de producción históricos);
- ? el hecho de que esta capacidad no se dedica en su totalidad a la construcción naval mercante y también se puede utilizar para la construcción naval, en particular para la reparación y conversión de buques y construcción de estructuras fuera de la costa;
- ? la falta de homogeneidad de la demanda global (debido principalmente a distintos tamaños y tipos de buques);

- ? la falta de homogeneidad de la oferta global debido a la capacidad de las instalaciones de los astilleros en lo que respecta al tamaño y la experiencia de base respecto a los tipos de buques en cuya construcción tienen experiencia.

El resultado es que si bien se puede clasificar la demanda según el tamaño y tipo de embarcación, la oferta no se puede dividir rigurosamente con arreglo a los mismos criterios y por eso hay una falta considerable de homogeneidad dentro del equilibrio de la oferta y la demanda.

Observación de las CE

En contra de lo que afirma Corea, no existe una falta de homogeneidad importante en el equilibrio de la oferta y la demanda. El TBC es el factor ideado para subsanar la falta de homogeneidad. Este hecho lo reconoce Corea por ejemplo en el último párrafo de su respuesta a la pregunta 173 b) del Grupo Especial.

- b) Corea, al analizar sus ventajas referentes a la oferta, tampoco menciona el costo del servicio de las deudas y los gastos por concepto de intereses. Sírvanse explicarlo.**

Respuesta de Corea

El costo del servicio de la deuda suele ser específico de la situación de cada astillero, tanto desde el punto de vista de la estructura de la financiación de sus bienes de capital como de sus necesidades de capital de explotación. Por consiguiente, no es posible tomar indicadores económicos generales para calcular las ventajas (o desventajas) relativas en materia de costos de los distintos astilleros. Por ejemplo, en las CE hay muchos astilleros establecidos desde hace mucho tiempo cuyos costos de capital de las instalaciones han sido amortizados hace tiempo y cualquier interés de deudas relacionadas con ello también habrán desaparecido. Por consiguiente, los costos del servicio de la deuda relativos a las instalaciones son probablemente los motivados por las mejoras y modernizaciones. En términos generales ha habido un nivel menor de modernización en los astilleros de las CE, pero hay algunas excepciones en los astilleros de construcción de buques de pasajeros y muy especialmente en astilleros de la antigua Alemania Oriental, como Aker MTW y Kvaerner Warnow Werft. En estos astilleros las modernizaciones se financiaron con cargo a fondos públicos y cuando seguidamente fueron privatizados los nuevos propietarios heredaron las nuevas instalaciones a una fracción de los gastos de inversión: en esta situación los niveles de deuda, y por lo tanto los costos del servicio de la deuda, vienen determinados por circunstancias muy específicas que hacen que no sea fácil realizar comparaciones.

No obstante, la esfera en la que Corea tiene importantes ventajas respecto a esos costos es en la escala de su producción. En primer lugar, los costos del servicio de la deuda se financian con cargo a un elevado volumen de producción y, como tal, sobre la base de unidades de producción el costo unitario será menor que para los astilleros más pequeños.

Esto es especialmente importante en el caso de la financiación de instalaciones y capacidad, donde el costo de capital de suministrar 1.000 toneladas brutas compensadas (tbc) de capacidad será mucho menor que en astilleros de menor capacidad. El gráfico 8.1 en Corea - Prueba documental 70 da una indicación de las diferencias de la escala de producción entre los astilleros de las CE y los coreanos, reconociendo especialmente que la mayor parte de las partidas más importantes de las CE son de hecho grupos que abarcan más de un astillero.

Un buen ejemplo de las economías de escala resulta evidente en el ejemplo de la inversión específica destinada a buques LNG. Como se subraya en el informe de KPMG presentado como Corea - Prueba documental 108, FMI calculó que un astillero europeo necesitaría una serie de tres

buques LNG para recuperar la inversión destinada a uno de estos buques, pero posteriormente modificó sus estimaciones de recuperación para Daewoo hasta 10 buques, para reflejar los volúmenes superiores de producción de esas embarcaciones en el astillero coreano. A finales de 2002 Daewoo había recibido efectivamente pedidos de 21 LNG y por eso sus gastos de capital y cualquier costo del servicio de la deuda relacionados con esto es probable que sean mucho menores que para cualquier astillero europeo que sólo construye series reducidas.

Respecto a las necesidades de capital de explotación y los correspondientes costos del servicio de la deuda, se considera que los astilleros coreanos actúan con ventaja respecto a los de las CE a este respecto teniendo en cuenta que generalmente consiguen mejores corrientes de efectivo al concentrarse al principio el pago de los plazos contractuales.

Por consiguiente, Corea sostiene que las CE no han demostrado que los costos del servicio de la deuda y los gastos por concepto de intereses de los astilleros coreanos supuestamente subvencionados hayan aumentado tanto a lo largo de los años como para compensar la disminución de los costos que se indicaba en el informe Drewry en Corea - Prueba documental 70. Y, de hecho, como se menciona *supra*, los costos del servicio de la deuda y los gastos por concepto de intereses, como ha confirmado el experto de las CE, FMI, han mostrado un efecto de reducción debido a su distribución entre una producción mayor. Por consiguiente, siguen siendo válidas las conclusiones de Drewry: la disminución de los costos de producción en Corea es claramente mayor que la disminución de los precios de las embarcaciones en cuestión.

Observación de las CE

Lógicamente, los costos del servicio de la deuda son específicos de los distintos astilleros. Su análisis se basa directamente en la información disponible en las cuentas y documentos de la empresa, como los planes de renegociación de la deuda. El modelo de costos realizado por FMI tiene esto en cuenta: se analiza el nivel de las deudas de cada astillero y se calcula a prorrata una contribución respecto a cada proyecto del astillero durante el período en cuestión. Si un astillero ha recibido un número elevado de pedidos, los costos del servicio de la deuda lógicamente se repartirían entre todos ellos, pero una estimación razonable de los costos de producción, que debe hacerse sobre la base del precio de la oferta final, no puede tener en cuenta pedidos futuros que todavía no se han materializado. Esto equivale a decir que, por ejemplo, Daewoo no podía haber dado por supuesto en 2000, al estimar sus costos de producción para un buque LNG, que a finales de 2002 habría un total de 21 pedidos y por consiguiente los costos del servicio de la deuda serían menores para cada proyecto individualmente considerado. En cuanto a la conclusión de Drewry, las CE observan que Drewry sólo realizó estimaciones cualitativas de las ventajas de costos de los astilleros coreanos y alega que es difícilísimo calcular los costos de producción. Por consiguiente, no está claro cómo Drewry puede llegar a esa conclusión específica.

126. Corea parece partir del supuesto de que los astilleros coreanos se especializan en la producción de buques de determinados tipos. Si un astillero coreano no tiene ningún antecedente, por ejemplo, en la producción de transbordadores, ¿puede esto servir de base para extraer la conclusión de que ese astillero no puede producirlos? Sírvanse explicarlo.

Respuesta de Corea

El hecho de que la industria de un país o un determinado astillero no produzca un tipo concreto de buque no significa necesariamente que desde el punto de vista físico o técnico sea *incapaz* de producir ese tipo de buque. La realidad es que existen diversos factores que imponen limitaciones (físicas, económicas y técnicas) al astillero de tal manera que, o no le resulta económicamente viable construirlos, o no tiene credibilidad como constructor competente a juicio de los clientes.

A continuación figuran los principales factores que imponen limitaciones:

- ? tamaño del buque: el astillero tiene que contar con instalaciones de construcción suficientemente grandes para construir el buque en cuestión, lo que incluye la altura de elevación de las grúas y altura de paso en amarraderos cubiertos para buques con superestructuras muy elevadas;
- ? servicios o conocimientos especializados: en el caso de algunos tipos de embarcaciones se necesitan servicios especializados que deben suministrarse en el astillero o en ocasiones por un proveedor o subcontratista. Los tipos de buques que generalmente se reconoce que tienen esas necesidades son:
 - ? los buques de crucero: conocimientos técnicos para la instalación de cámaras acristaladas y decoración de interiores; un elevado volumen de cabinas modulares; una interacción muy compleja de subcontratistas especializados;
 - ? los transbordadores de cargas rodadas: conocimientos técnicos para instalar la proa hermética y las puertas de popa y rampas conexas;
 - ? los buques para transporte de productos químicos: algunos de estos buques incluyen tanques de acero inoxidable que requieren equipo especial para soldar y pericia en la soldadura;
 - ? los buques LNG: capacidad para construir los tanques especiales de contención de gas o para elevar e instalar esos tanques fabricados por subcontratistas; elevados niveles de 'cajas' de aislamiento necesarias para aislar los tanques, pericia en la instalación de turbinas a vapor que rara vez se utilizan en otros tipos de buques mercantes; y últimamente turbinas de gas y acondicionamiento de motores de doble combustible;
 - ? los buques de descarga de producción almacenada en estructuras flotantes y los buques de perforación: conocimientos técnicos en la instalación de lo que se denomina el equipo de cubierta de estas embarcaciones dedicadas a la extracción y almacenamiento de petróleo en los fondos marinos; conexiones especiales de amarres y tuberías para la carga y descarga del cargamento;
 - ? los transbordadores rápidos: pericia e instalaciones para la construcción del casco y la superestructura de aluminio que requiere instalaciones y conocimientos especializados de soldadura y en ocasiones gálibos del casco;
 - ? los buques cisterna: aunque es menos extraordinario, la mayoría de los buques cisterna tienen niveles mucho mayores de tuberías y válvulas de tal manera que un astillero que construya estos buques debe contar con medios y servicios superiores de instalación de tuberías, u obtenerlos mediante subcontrato, que los que construyen otros tipos de buques.

Los astilleros suelen tener una serie de tipos y tamaños de buques que producen y por los que ganan una reputación en el mercado entre los clientes y, por lo tanto, centrarán sus esfuerzos de comercialización en esos tipos y tamaños de buque. Son los tipos y tamaños de buques en que pueden ser más competitivos en materia de costos y en los que tienen buena credibilidad entre los clientes en cuanto al diseño, precio y entrega. Mediante una combinación de autoselección y selección de los clientes, se centran en los sectores del mercado en que pueden aumentar al máximo su ventaja competitiva.

Esto no significa que no puedan participar en otros mercados que estén dentro de su capacidad física, pero para hacerlo tendrán que poder rectificar su productividad y ofrecer buenos diseños y tendrán que informar a la clientela sobre su competencia y competitividad en este mercado. Reconocerán que los astilleros que ya están bien establecidos y participan activamente en estos mercados tendrán inicialmente una ventaja sobre ellos.

El hecho de que los astilleros se especializan en embarcaciones específicas similares se puede demostrar respecto a astilleros de todo el mundo, incluidos los astilleros japoneses y chinos, pero también en el caso de los de las CE, como se demuestra *infra*. Los datos abarcan el mismo período de entregas o pedidos desde 1990 y registra la participación de 290 astilleros de las CE en todo tipo de buques durante ese período:

- ? **Buques de carga general y carga múltiple:** 75 astilleros de las CE (o grupos de astilleros si no se comunica a nivel de astillero) han participado en este sector, de modo que ha habido gran participación, con 771 embarcaciones involucradas. Sin embargo, no ha participado ninguno de los astilleros de IZAR en España; ninguno de los astilleros Fincantieri en Italia, Chantiers de l'Atlantique, Odense, Aker MTW, HDW, Lindeneau, Kvaerner Masa Yards. Los principales astilleros que han intervenido han sido el grupo Damen, Peters Scheepswerf, Ferus Smit, Bodewes y Vollharding de Holanda y JJ Sietas de Alemania, que han construido 347 de los 771 buques.
- ? **Graneleros:** En este sector han participado 39 astilleros de las CE que han afectado a 154 buques, pero no han participado Chantiers de l'Atlantique, Odense, Aker MTW, Kvaerner Warnow Werft, Volkswerft, HDW, Lindeneau, Kvaerner Masa Yards y sólo se han construido 2 en los astilleros del grupo IZAR. No obstante, los astilleros Fincantieri participaron en 16 de las 154 embarcaciones. El líder del mercado en este sector es el Japón, donde se construyeron 2.152 buques, seguido por China con 454 buques. Por lo tanto, cualquier falta de participación parece improbable que esté relacionada con los astilleros coreanos.
- ? **Buques portacontenedores:** 51 astilleros de las CE han participado en este sector que afecta a 693 buques, pero la participación ha variado notablemente según el tamaño de la embarcación. Mientras que 39 astilleros participaron en la construcción de buques portacontenedores de menos de 1.000 teu, sólo 5 astilleros intervinieron en la construcción de buques de 3.500 teu y mayores; 21 astilleros participaron en la construcción de embarcaciones de tipo medio, de 1.000 a 3.500 teu. Kvaerner Masa Yards y Aker Finnyards de Finlandia, y Chantiers de l'Atlantique de Francia, no participaron en absoluto en este mercado, mientras que en España los astilleros del grupo IZAR construyeron sólo 10 y Unión Naval de Valencia otros 2; y en Italia los astilleros Fincantieri fueron los únicos que participaron con 9 embarcaciones. La construcción de buques portacontenedores en las CE se concentra en los astilleros alemanes, holandeses (sólo para buques de menos de 1.000 teu) y Odense de Dinamarca.

Es evidente que la oferta de los astilleros dentro de las CE dista de ser homogénea y algunos astilleros se centran de manera especial en determinados tamaños o tipos de buques, es decir:

- ? El grupo de **astilleros Damen** de Holanda construyó 251 buques durante el período, de los cuales 194 eran remolcadores, buques de carga general o de carga múltiple.
- ? El **astillero Lindeneau** de Alemania, donde 21 de las 24 embarcaciones en que participó durante este período eran buques para transporte de productos químicos.

- ? El **astillero Odense** de Dinamarca, donde 59 de las 76 embarcaciones eran buques portacontenedores.
- ? **Chantiers de l'Atlantique** de Francia, donde 32 de los 47 buques eran de crucero.
- ? Los **astilleros Kvaerner Masa**, donde de un total de 54 buques, 25 eran de crucero, 9 transbordadores y 8 buques para operaciones mar adentro.
- ? Los **astilleros finlandeses Aker**, donde de 41 buques, 20 eran de crucero, transbordadores o transbordadores de pasajeros y otros 4 eran buques frigorífico y 3 transbordadores de cargas rodadas.
- ? **Astilleros italianos menores:** Morini, donde de 20 buques 13 eran para transporte de productos químicos; Orlando, donde de 14 buques 10 eran buques para transporte de productos químicos; de Poli, donde de 20 buques 10 eran para transporte de productos químicos y otros 7 eran buques para transporte de gas licuado de petróleo (LPG); Rodriquez, donde de 29 buques 18 eran transbordadores y 6 buques de pasajeros; SEC, donde de 24 buques 16 eran para transporte de productos químicos y 5 transbordadores de cargas rodadas; Visentini, donde de 25 buques 14 eran para transporte de cargas rodadas y 11 eran transbordadores.
- ? **Astilleros españoles menores:** El grupo Armon, donde de 91 embarcaciones 47 eran de pesca y 43 remolcadores; Zamacona, donde de 55 buques 36 eran remolcadores y 9 barcos de pesca; Unión Valencia, donde de 45 buques 23 eran remolcadores y 9 buques para transporte de productos químicos; Freire, donde 21 de los 27 buques eran de pesca; Gijón Naval, donde de 14 buques, 7 eran barcos de pesca y 7 buques para transporte de productos químicos; Cies, donde de 11 buques 10 eran barcos de pesca; Barreras, donde de 31 buques 11 eran barcos de pesca, 9 transbordadores de vehículos y 6 transbordadores; Balenciaga, donde de 16 buques 7 eran barcos de pesca y 6 remolcadores; de Huelva, donde 23 de un total de 35 eran barcos de pesca.
- ? **Pequeños astilleros holandeses:** Peters Scheepswerf, donde de 60 buques 57 eran de carga general; Bodewes, donde 26 eran de carga general y 22 de carga múltiple; Vollharding, donde de 63 buques 25 eran de carga múltiple y 17 de carga general; Tille, donde de 22 buques 10 eran portacontenedores y 9 de carga múltiple; IHC Holland, donde de 51 buques 48 eran dragas; K Damen, donde de 20 buques 13 eran para transporte de productos químicos.

A nuestro juicio, los datos anteriores demuestran que la oferta del mercado de construcción naval dista de ser homogénea y que los astilleros tienden efectivamente a especializarse en determinados tipos y tamaños de buques. Las razones pueden deberse a limitaciones de instalaciones, pero también a la propia apreciación de los astilleros de los sectores en que tienen más ventaja competitiva o a la opinión de la clientela sobre la competencia técnica y competitividad respecto a cierto tipo de buques.

Observación de las CE

A las CE les complace observar que Corea está revisando su opinión anterior que era insostenible. Si bien alegó en el párrafo 294 de su Segunda comunicación escrita que "los constructores navales coreanos y los astilleros de las CE actúan en gran medida en mercados de diferentes productos similares", ahora reconoce que algunos astilleros de las CE participan en cada segmento en que lo hacen los astilleros coreanos, en especial el de buques portacontenedores.

El intento de Corea de aducir que los astilleros más pequeños y mayores de las CE no participan en los mismos segmentos no resulta pertinente. Las Comunidades Europeas consideran

que es suficiente que al menos un astillero de la industria de construcción naval de las CE pueda producir buques en el mismo segmento del mercado.

IV. OBSERVACIONES DE COREA A LAS PREGUNTAS FORMULADAS POR EL GRUPO ESPECIAL A LAS CE

158. a) ¿Entienden las CE que sólo existe exceso de capacidad de construcción naval en Corea, o lo hay también en otros países?
- b) Si las CE entienden que sólo existe exceso de capacidad en Corea, sírvanse explicarlo.
- c) Si las CE entienden que también existe exceso de capacidad fuera de Corea, ¿dónde se encuentra y qué volumen tiene ese exceso?
- d) ¿Existe algún exceso de capacidad de construcción naval en las CE? En caso negativo, ¿en qué se apoya esa conclusión?

Observaciones de Corea

En la industria se reconoce que no existe una manera fácil de medir rigurosamente la capacidad de construcción naval. No obstante, durante los últimos años se han realizado intentos importantes, bajo los auspicios del Grupo sobre Construcción Naval de la OCDE, para mejorar la estimación de dicha capacidad.

Las últimas estimaciones de la capacidad procedentes de fuentes de la OCDE son una cifra aproximada de la capacidad real en 2000 y una cifra respecto a la capacidad prevista en 2005, que también se hizo y convino en 2001² a partir de estimaciones expresadas en tbc presentadas por las asociaciones de construcción naval del Japón, las CE, los Estados Unidos y Corea. El cuadro que figura a continuación presenta una evaluación de la utilización de la capacidad correspondiente a las principales zonas de construcción naval tomando como base estas evaluaciones de capacidad y las estadísticas de producción naval de LR Shipbuilding.

	Frente a la capacidad de 2000			Frente a la capacidad prevista en 2005		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Japón	90%	93%	95%	84%	86%	88%
Corea del Sur	94%	104%	111%	77%	84%	90%
Países de la UE	87%	84%	76%	78%	76%	68%
Países de la AWES que no pertenecen a las CE ¹	86%	83%	74%	78%	76%	68%
Otros países europeos	61%	80%	87%	54%	71%	77%
R. P. China	96%	110%	180%	63%	72%	118%
Asia y el Pacífico	43%	63%	48%	39%	58%	44%
Países NEI ²	29%	83%	64%	27%	77%	59%
América del Norte y del Sur	32%	44%	58%	29%	39%	52%
África y Oriente Medio	8%	8%	8%	8%	8%	8%
Otros	0%	0%	0%	0%	0%	0%
TOTAL MUNDIAL	85%	91%	96%	74%	79%	83%

1 Países de la Asociación de Constructores y Reparadores Navales (AWES) que no pertenecen a las CE = Noruega, Polonia y Rumania.

2 Nuevos Estados Independientes (NEI) = Rusia, Ucrania, Letonia, Lituania, Georgia, Azerbaiyán.

² Documento C/WP6(2001)16 de la OCDE, *Present Market Conditions and Future Outlook for the World Shipbuilding Industry* (Condiciones actuales del mercado y perspectivas futuras de la industria de construcción naval en el mundo), de 14 de noviembre de 2001, preparado por la Secretaría, del cual se adjunta una cita en **Corea - Prueba documental 123**.

Si bien Corea no apoya esta visión excesivamente general como medida adecuada para las múltiples industrias que se examinan en esta diferencia de la OMC, sin embargo el cuadro ayuda a mostrar la situación sobre el exceso de capacidad estimado en las principales regiones de construcción naval, a pesar de la dificultad de definir la capacidad de construcción naval y el hecho de que la cifra correspondiente a 2005 es una proyección que se hizo hace tres años.

En los datos sobre la estimación de capacidad de 2000 y la proyección de capacidad de 2005 se puede observar que existe exceso de capacidad en todo el mundo. En cuanto a las principales regiones de construcción naval, se observa que existe un exceso de capacidad importante en los astilleros de las CE y cierto exceso en el Japón. El cuadro que figura a continuación muestra un desglose por países para los principales países navales de las CE.

	Frente a la capacidad de 2000			Frente a la capacidad prevista en 2005		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Dinamarca	68%	82%	72%	61%	73%	65%
Finlandia	116%	88%	69%	116%	88%	69%
Francia	165%	107%	139%	147%	95%	124%
Alemania	102%	106%	79%	90%	93%	70%
Italia	80%	89%	88%	69%	77%	76%
Países Bajos	77%	72%	43%	69%	64%	38%
España	59%	67%	88%	54%	62%	81%
Reino Unido	19%	21%	28%	19%	21%	28%
Países de la UE	87%	84%	76%	78%	76%	68%

Especial mención merece la situación de China, donde se indica que la producción ha superado la estimación prevista para 2005. Cuando se hizo la proyección de 2001, a diferencia de las otras importantes regiones navales del Japón, Corea y las CE, China no presentó su propia estimación ni lo ha hecho posteriormente. Las estimaciones de la capacidad realizadas por la OCDE indican que la producción ha superado la cifra estimada de capacidad de 2000 tanto en 2002 como en 2003 y que superó la capacidad prevista para 2005 en el año 2003.

No obstante, la capacidad ha aumentado considerablemente en China desde 2000 gracias a la obtención de mejores resultados³ y de instalaciones adicionales o mejoradas. Drewry Shipbuilding Consultants considera que ha habido exceso de capacidad en China durante este período. A lo largo del período 1999-2001 se calcula que los 20 astilleros principales de China (que representaban aproximadamente las dos terceras partes de la capacidad del país) trabajan al 55 por ciento de su capacidad. Drewry llevó a cabo una estimación detallada de la capacidad en China, tomando como base las directrices acordadas de la OCDE que reflejan el tipo de buques construidos y los resultados durante el período 1999-2001, que se publicó en su informe sobre los astilleros de China (que no se realizó por encargo) que se dio a conocer en julio de 2003. En el estudio se calculaba que la capacidad de China era de 3.187 millones de tbc a finales de 2002, que conjuntamente con la producción declarada de China en 2002 y 2003, indicaría niveles de utilización del 49 y el 81 por ciento respectivamente. Además, Drewry calculó que estaba previsto que entraran en funcionamiento otros 0,353 millones de tbc en 2005/2006. Esta capacidad estimada de 3,54 millones de tbc en 2005/2006 contrasta con la estimación anterior de la OCDE para 2005 de 2,18 millones de tbc.

³ Una de las mayores dificultades en esta esfera es que la capacidad potencial está profundamente influida por la eficiencia de la producción, no sólo por la capacidad física nominal. Esto explica parcialmente por qué China, con su enorme potencial, es un "comodín" en las proyecciones.

Observación de las CE

Corea presenta dos cuadros de la OCDE para aducir que existe exceso de capacidad en las Comunidades Europeas y otras partes del mundo. Sin embargo, estas pruebas no son pertinentes puesto que los cuadros se refieren a la utilización de la capacidad y no a la capacidad. La razón de que haya una menor utilización de la capacidad en las Comunidades Europeas se debe al perjuicio grave causado por las subvenciones coreanas. Además, las tasas de utilización de los astilleros coreanos son engañosas ya que han llenado sus capacidades mediante ofertas a bajo precio. Corea parece aducir que un astillero rebosante de pedidos no puede contribuir al exceso de capacidad de construcción naval aunque dicho astillero se mantenga únicamente debido a la concesión de subvenciones.

Corea - Prueba documental 123 en realidad confirma la expansión de la capacidad de Corea durante el decenio de 1990, mientras que las CE y el Japón permanecieron estables. Corea no ha refutado en ninguna parte el hecho de que la capacidad de los astilleros de las CE se ha reducido de manera importante durante los últimos 20 años (Segunda comunicación escrita de las Comunidades Europeas, párrafo 395).

161. Las CE presentan un cotejo de índices de los costos de producción y de los precios estimativos en Corea, en apoyo de su argumento según el cual existe reducción de precios o contención de su subida. Las CE indican que las estimaciones de costos fueron preparadas por su consultor, FMI, teniendo en cuenta diversas tendencias y ventajas de costo conocidas de los astilleros coreanos. Las CE, en sus respuestas a las preguntas formuladas después de la primera reunión, dieron una explicación del método seguido por FMI para preparar esas estimaciones. También indicaron que, si así lo solicitaba el Grupo Especial, presentarían los datos detallados en que se basan las estimaciones. ¿Entienden las CE que una presentación gráfica de índices de precios, junto con una explicación del método aplicado, constituye prueba prima facie de la evolución de los costos de la construcción naval en Corea? Sírvanse explicarlo.

Observaciones de Corea

Corea observa que las CE ni siquiera han presentado índices de los costos de producción frente a los precios para cada uno de los segmentos de embarcaciones que ellas mismas han identificado. En la segunda reunión sustantiva, previa solicitud del Grupo Especial, las CE han confirmado que debería hacerse separadamente una evaluación de la existencia de perjuicio grave respecto a cada uno de los tres segmentos de productos identificados por las CE. Si bien ahora se dirige la misma pregunta por escrito a las CE, al haber separado claramente los tres segmentos de productos, según el razonamiento de las CE no hay motivo para que éstas respondan de manera diferente por escrito. Así pues, cuando las CE alegan que debe existir contención de la subida de los precios porque, al no existir presión de los precios debido a las subvenciones coreanas, el aumento de la demanda, las tasas de los fletes y los costos de producción debería haber provocado aumentos de los precios, las CE deberían haber establecido una presunción en apoyo de sus alegaciones ya en su Primera comunicación escrita respecto a cada uno de sus propios segmentos de productos por separado.

Las CE no lo hicieron e incluso debilitaron más el valor de sus alegaciones en los apéndices 2 y 6 de sus respuestas a las preguntas del Grupo Especial, así como en su Segunda comunicación escrita. Lo siguiente servirá para aclarar esto:

	Primera comunicación escrita		Apéndice 2 de las respuestas de las CE a las preguntas del Grupo Especial	
	Evolución de los precios	Índice de precios y costos	Evolución de los precios	Índice de precios y costos
LNG	Evolución de los precios de construcción de nuevos buques (figura 30 de la página 164)	<p>Índices de costos y precios de los LNG de Corea (figura 38 de la página 165)</p> <p><i>Ninguna explicación sobre cómo se obtuvieron estos índices de costos y qué LNG se recogen en ellos.</i></p>	Precios a fin de año de los LNG (figura 1.3 de la página 3)	<p>Índices de costos y precios de los LNG de Corea (figura 1.5 de la página 4)</p> <p><i>Una explicación de media página sobre la "estimación" de los índices de precios (sección 4 de la página 16) pero todavía sin ninguna explicación clara sobre cómo se calcularon estos costos o qué LNG se recogen en estos índices.</i></p>
Buques portacontenedores	Un gráfico con los precios del mercado mundial de los buques portacontenedores de 3.500 teu y 1.100 teu tomados de Clarkson Research Studies (figura 41 de la Primera comunicación escrita de las CE, página 167)	<p>Índices de costos y precios de los buques portacontenedores de 3.500 teu (figura 40 de la página 166 de la Primera comunicación escrita de las CE)</p> <p><i>Índices de precios calculados probablemente tomando como base la figura 41.</i></p> <p><i>Ninguna explicación sobre cómo se obtuvieron estos índices de precios y qué buques portacontenedores se recogen.</i></p> <p><i>Ninguna explicación de por qué las conclusiones sobre todos los buques portacontenedores se hacen únicamente sobre la base de una serie específica de tamaño.</i></p>	Se presenta un gráfico con la evolución de los precios de ocho tamaños distintos de portacontenedores basado en un estudio de Clarkson.	<p>Se presentan índices de costos y precios de un buque portacontenedor Panamax coreano (figura 3.7 de la página 15)</p> <p><i>Se mantienen las observaciones sobre los datos contenidos en la Primera comunicación escrita. Además, se pone en duda que los índices de costos y precios indicados en la figura 3.7 puedan conciliarse con los que figuran en la Primera comunicación escrita. Los últimos reflejaban los de los buques portacontenedores de 3.500 teu mientras que el apéndice 6 de las respuestas de las CE a las preguntas del Grupo Especial indica que los buques portacontenedores Panamax recogidos en la figura 3.7 abarcan embarcaciones entre 4.000 y 5.000 teu (punto 7, página 1). Parece haber una incoherencia en la demostración de las CE.</i></p>

	Primera comunicación escrita		Apéndice 2 de las respuestas de las CE a las preguntas del Grupo Especial	
Buques para transporte de productos químicos y otros productos	No se presenta ninguna evolución de precios.	<p>Índices de costos y precios para los buques coreanos Handysize (figura 43 de la página 169 de la Primera comunicación escrita de las CE)</p> <p><i>Ninguna indicación sobre cómo se determinaron los índices de precios.</i></p> <p><i>Ninguna explicación sobre cómo se obtuvieron estos índices de costos y qué buques portacontenedores se recogen.</i></p> <p><i>Ninguna explicación de por qué las conclusiones respecto a todos los buques de transporte de productos químicos y otros productos se sacan tomando como base únicamente una serie específica de tamaño.</i></p>	<p>Evolución de los precios de los buques Handymax y Panamax tomados de Clarkson's (figura 2.3 de la página 8)</p> <p><i>Se presentan datos para "buques de transporte de otros productos" mientras que las CE han indicado constantemente que la presente diferencia se refiere a los "buques de transporte de productos químicos y otros productos" y han indicado en la segunda reunión sustantiva que se refiere a buques que transportan productos químicos y productos derivados del petróleo. Por consiguiente, no está claro si los precios indicados en la figura 2.3 reflejan los de los productos a que se refiere esta diferencia.</i></p>	<p>No se presentan índices de costos y precios y no se indica si las CE mantienen los de la figura 43 de su Primera comunicación escrita</p> <p><i>Existe una incertidumbre total en cuanto a las alegaciones. Si las CE quieren mantener la figura 43, siguen siendo válidas las preguntas y observaciones de la tercera columna.</i></p>

Como se ha mencionado, no está claro cómo se obtuvieron los índices de precios utilizados ni si se tuvieron en cuenta los informes sobre costos de FMI presentados en el anexo 10a de los documentos facilitados por las CE en el proceso del Anexo V. No obstante, si se tuvieron en cuenta, además de la crítica ya mencionada por Corea en su Segunda comunicación escrita (en la página 124) o en el informe Drewry (Corea - Prueba documental 70, página 8.22), Corea sostiene que los cálculos de los costos no son suficientemente representativos para ser concluyentes. En realidad se hicieron cálculos de costos para las siguientes embarcaciones objeto de la presente diferencia:

- buque portacontenedor de 4.900 teu de Hanjin
- buque portacontenedor de 5.100 teu de Daewoo
- buque cisterna de 51.000 toneladas de peso muerto (tpm) de STX (que puede ser un buque para transporte de productos no afectado por esta diferencia)
- buque Handymax de Hyundai Mipo⁴
- buque LNG de Daewoo para Exmar

⁴ Para conocer los detalles sobre esta embarcación y las tres anteriores, véase la sección 6 del informe de mediano plazo de FMI, *Shipbuilding Marketing Report* - Phase 4, marzo de 2003, anexo 10a de los documentos presentados por las CE en el proceso del Anexo V.

- buque LNG de Hyundai para Golar
- buque de 2.500 teu de Hyundai
- buque portacontenedor de 5.500 teu de Samsung
- LNG de Samsung para British Gas
- buque Panamax para transporte de productos de STX (que puede no estar afectado por esta diferencia que se refiere a buques combinados para transporte de productos químicos y otros productos)
- buque para transporte de productos químicos y otros productos de STX⁵
- buque portacontenedor de 7.200 teu de Hyundai
- buque LNG de Daewoo para Bergesen
- portacontenedores Aframax de Samho (que pueden no estar afectados por esta diferencia que se refiere a buques combinados para transporte de productos químicos y otros productos)
- buque portacontenedor de 7.200 teu de Samsung
- buque portacontenedor de 2.500 teu de Daedong
- buque handysize de transporte de otros productos, de Hyundai Mipo (que, como se ha mencionado *supra*, puede no estar afectado)
- buques Shin-A handysize para transporte de productos (que, como se ha mencionado *supra*, puede no estar afectado)⁶
- buque cisterna de 35.000 tpm de Daedong (si se trata de un buque para transporte de productos, puede no estar afectado)
- buque portacontenedor de 5.608 teu de Hanjin
- buque portacontenedor de 1.200 teu de Hanjin
- buque portacontenedor de 6.250 teu de Hanjin
- buque portacontenedor de 3.500 teu de Halla
- buque portacontenedor de 6.800 teu de Hyundai

⁵ Para conocer los detalles sobre esta embarcación y las cinco anteriores, véase la sección 6 del informe definitivo de FMI, *Shipbuilding Marketing Report* - Phase 3, agosto de 2003, anexo 10a de los documentos presentados por las CE en el proceso del Anexo V.

⁶ Para conocer los detalles sobre esta embarcación y las seis anteriores, véase la sección 6 del informe definitivo de FMI, *Shipbuilding Market Monitoring* - Phase 2, mayo de 2001, anexo 10a de los documentos presentados por las CE en el proceso del Anexo V.

- buque portacontenedor de 5.600 teu de Hyundai
- buque LNG de Hyundai para Bonny Gas Transport
- buque portacontenedor de 5.500 teu de Hyundai
- buque portacontenedor de 5.500 teu de Samsung
- buque portacontenedor de 3.400 teu de Samsung⁷

Así pues, parece que en el mejor de los casos se han realizado cálculos de costos aproximadamente para 25 embarcaciones de los centenares de embarcaciones coreanas vendidas que son del tipo a que se refiere la presente diferencia. Ni siquiera la mitad de estos cálculos de costos se refieren a embarcaciones construidas por astilleros reestructurados.

Por consiguiente, Corea sostiene que si estos datos fueron la base de los índices de costos expuestos por las CE en relación con los índices de precios, esos índices de costos no son representativos en comparación con las ventas totales de las embarcaciones construidas por los astilleros reestructurados en función del número de embarcaciones vendidas o de la cobertura del producto similar. Si no son la base de los índices de costos, los índices en que se basan las CE constituyen mucho menos prueba *prima facie* suficiente para demostrar la existencia de contención de la subida de los precios puesto que se trata sólo de aseveraciones sin ninguna prueba justificativa. En todo caso, Corea sostiene que las CE no han cumplido la carga de la prueba que les correspondía.

162. ¿Qué pruebas o ejemplos concretos figuran en la información que el Grupo Especial tiene ante sí que respalden el argumento de las CE de que los precios de un extremo del espectro de productos, correspondiente a determinado tipo de buques, influyen en los precios de todo el espectro? (Por ejemplo: ¿existen pruebas concretas, en la información que el Grupo Especial tiene ante sí, de que un movimiento a la baja en los buques portacontenedores muy grandes provoca un movimiento a la baja comparable en todos los buques portacontenedores de tamaño menor?)

Observación de las CE

Las investigaciones sobre costos que enumera Corea son en realidad las realizadas por las CE que están comprendidas en las categorías de productos objeto de litigio. Sin embargo, Corea no puede descartar los cálculos de costos de las CE como no representativos. Cada uno de estos cálculos de costos se refiere a varios buques de una serie de construcción y las CE han hecho grandes esfuerzos para seleccionar pedidos para el análisis de costos que pueden ser considerados representativos de la producción de los astilleros coreanos. Además, desde mayo de 2003 se han realizado otras 17 investigaciones de costos que Corea no enumera porque no afectan a las categorías de productos objeto de litigio. A pesar de eso, las estimaciones de costos han ayudado a las CE a entender mejor la estructura de costos y el comportamiento en materia de precios de los astilleros coreanos.

⁷ Para conocer los detalles sobre esta embarcación y las cinco anteriores, véase la sección 2.2.2 del informe resumido definitivo de FMI, *Shipbuilding Market Monitoring*, abril de 2000, anexo 10a de los documentos presentados por las CE en el proceso del Anexo V.

173. a) *Respecto de cada uno de los tres tipos de buques de que se trata en esta diferencia: ¿cómo se llevan normalmente los datos referentes a los buques en las empresas y por los analistas del sector?*
- b) *En particular: ¿se reconocen y se emplean rutinariamente estas tres categorías de buques a los efectos de los análisis sobre el sector?*

Observaciones de Corea

La base de la mayoría de los análisis está constituida por las bases de datos electrónicas mencionadas anteriormente, junto con información del mercado y un conocimiento pormenorizado de éste, y estos datos se utilizan para preparar algunos informes que se publican periódicamente.

Estos informes proporcionan normalmente información basada en los tipos de buques, pero no coinciden necesariamente con la clasificación de buques portacontenedores, buques para transporte de productos químicos y otros productos y buques LNG propuesta por las CE, lo que explica por qué es especialmente difícil identificar la categoría de productos de las CE respecto a los buques de transporte de productos químicos y otros productos.

Los tipos de buques para transporte de productos químicos, otros productos y gas natural licuado abarcados por esta diferencia están comprendidos en la categoría de buques cisterna (como se muestra en el cuadro de la clasificación de tipos de buques en la respuesta a la pregunta 173 a) *supra*), que es un grupo amplio que incluye los buques para transporte de crudo, los buques para transporte de productos, los buques para transporte de productos químicos, los buques para transporte de gas y tipos especializados (de nuevo sin ninguna categoría para los buques de transporte de productos químicos y otros productos). Por ejemplo, en el LR Fairplay Register of Ships se incluyen los siguientes tipos de buques cisterna: cerveza, bitumen, productos químicos y derivados del petróleo, productos químicos, aceite crudo, aceite comestible, aceite de pescado, jugo de fruta, látex, gas natural licuado, gas licuado de petróleo, melazas, productos de aceite, grasa de aceite, aceite vegetal, agua y vino.

No obstante, las clasificaciones de tipo general son a veces incongruentes con campos técnicos detallados como consecuencia de los datos incorporados o incongruencias en el registro, y como tales los datos deben examinarse teniendo en cuenta el contexto en que se requiera la información para evitar datos equívocos, inexactos o incompletos.⁸

En términos generales se observan las siguientes clasificaciones de los buques cisterna:

- ? Petróleo crudo
- ? Productos derivados del petróleo
- ? Productos químicos⁹
- ? Buques para el transporte de gas, que constantemente identifican como tipos separados los LNG y LPG.

⁸ Por ejemplo, en la preparación de los informes de Drewry incluidos en Corea - Pruebas documentales 70, 109 y 110, Drewry estableció mediante la inspección de las fuentes anteriores que los buques con clases químicas de la OMI figuraban como buques para transporte de productos derivados del petróleo y viceversa. Por consiguiente, había considerable imprecisión y lagunas a este respecto. Por consiguiente, Drewry utilizó diversas fuentes para aumentar al máximo la exactitud e integridad de la categoría de buques para transporte de productos químicos y otros productos.

⁹ Obsérvese que en **Corea - Prueba documental 130**, LR Fairplay incluye los buques para transporte de productos químicos y productos derivados del petróleo en la categoría de productos químicos y no de productos del petróleo, lo que contrasta con la manera en que las CE han utilizado estos datos.

En cuanto a los portacontenedores, normalmente se hace referencia a ellos de manera separada de otros tipos de buques.

Se utilizan bandas de tamaño para casi todos los análisis dentro de un sector y también para algunos análisis intersectoriales. **Corea - Prueba documental 131** muestra el empleo de bandas de tamaño dentro de los tipos de buques con carácter regular en diversas publicaciones del sector. Véase la respuesta a la pregunta 173 c), d) y f) para ejemplos de los que se utilizan normalmente con fines de información y análisis. Estadísticas habituales son los números de buques o pedidos, el tonelaje bruto y las toneladas de peso muerto (sólo para los buques de carga) y en el caso de los portacontenedores la capacidad en teu. Esta información la utilizan por igual los astilleros y armadores y abarca los nuevos pedidos, la cartera de pedidos y las entregas. La información sobre la cartera de pedidos se indica por regla general en términos globales y escalonada según el año de entrega.

El tbc (tonelaje bruto compensado) no tiene interés para los armadores o corredores, pero se utiliza regularmente para ciertos fines de construcción naval, a saber, para la capacidad de construcción naval, la demanda global de construcción naval y la producción naval. La elección del parámetro está determinada por la finalidad para la cual se realiza el análisis.

También se pueden tener en cuenta en diversos informes sobre el sector otras características de los buques, tales como si tienen equipo de elevación o capacidad frigorífica.

Observación de las CE

El ejemplo de la propia clasificación de Drewry que se presenta en la Prueba documental 131 de Corea da bandas de tamaño para los buques portacontenedores (500, 1.000, 1.500, 2.000 TEU) que son totalmente incongruentes con el informe de Drewry (Corea - Prueba documental 70) que utiliza <1.000, 1.000-2.500, 2.500-3.500, 3.500-5.000 y >5.000 TEU. Estos datos contrastan con las bandas de tamaño mencionadas previamente por Corea. Como se indica en la respuesta de las Comunidades Europeas a la pregunta 27 del Grupo Especial en la primera reunión sustantiva, la propia Corea se refiere al mercado de "buques portacontenedores de hasta 1.999 TEU" y al "mercado de buques portacontenedores de 2.000 a 3.999 TEU" en el párrafo 19 de la Primera comunicación escrita de Corea mientras que después, en el párrafo 515 de su Primera comunicación escrita, cita con aprobación las categorías de embarcaciones utilizadas en un análisis de FMI que examinaba los "buques portacontenedores (hasta aproximadamente 3.500 TEU)".

Las distintas bandas de tamaño utilizadas por Corea y otros analistas del sector son una prueba contra el propio argumento de Corea de que se pueden utilizar bandas de tamaño para subdividir el producto.

173. e) Si se presenta un conjunto de datos sobre los precios en distintos niveles de agregación, ¿cómo se utilizan esas diferentes series de datos?

Observaciones de Corea

El principal nivel de agregación es desde una gama de series de precios a un solo índice de nueva construcción. Normalmente se hace como un promedio matemático (o precio por tpm medias) y no un promedio ponderado que refleja la composición general de la flota. Un solo índice de nueva construcción es una forma básica de observar lo que está ocurriendo en general con los precios de la construcción naval, en contraposición a tendencias específicas por sectores o tamaños. Por lo tanto, si se utiliza una amplia gama de series de precios y los precios aumentan en unas y bajan en otras, la tendencia del índice de nueva construcción quedará moderada por esto. No obstante, como los índices de precios no incluyen todos los tipos de buques y como no están ponderados por la composición de

la demanda entre los distintos tipos y tamaños, debe utilizarse con suma cautela e interpretarse a la luz del conocimiento del sector.

Las series de precios generalmente no se agregan para ofrecer una sola tendencia de una determinada categoría de buques porque se reconoce que las distintas tendencias entre distintas bandas de tamaño es un factor importante. Si bien estas diferencias de tendencia pueden parecer menores en relación con los movimientos de precios del mercado general, son muy importantes para los participantes en el sector porque demuestran diferentes factores subyacentes respecto a distintos tipos de buques. Por ejemplo, puede haber una determinada escasez de buques pequeños que afecta a las tasas de los fletes y por lo tanto a las tendencias de pedidos de estos buques y no de los más grandes.

Por consiguiente, las series de precios sólo son indicadores de lo que está sucediendo en relación con los tipos de buques tomados como muestra, que serán elegidos para reflejar tipos o tamaños de buques utilizados habitualmente. Cuando se da una serie de tamaños, resultan útiles para ver que las tendencias pueden variar de manera diferente dentro del mismo tipo de buque. Cuando sólo se da una tendencia de precios para un determinado tipo esto significa generalmente que este es el tamaño de buque utilizado más popularmente o que no hay una serie de datos suficientemente coherente para otro tamaño para construir y mantener una serie de precios.

Los que participan en el sector generalmente saben perfectamente que los datos de las series de precios siempre deben utilizarse con cautela y cuidado.

Observación de las CE

La discusión con respecto a los índices de precios es engañosa. FMI elabora un índice de precios que abarca una amplia gama de tipos de buques, y Clarksons abarca una amplia gama de distintos tipos de buques graneleros. El concepto de ponderación en este sentido es incorrecto y denota una falta de comprensión del seguimiento del mercado. El objeto de los índices de precios (ninguno de los cuales es ponderado, incluido el de Drewry cuando lo publica) es hacer un seguimiento de los niveles de precios, no de los ingresos de los astilleros. La utilización de la ponderación cambiaría esto para verificar el valor de los pedidos, no los niveles de precios.

ANEXO G-3

RESPUESTAS DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS A LAS PREGUNTAS COMPLEMENTARIAS FORMULADAS POR EL GRUPO ESPECIAL

(16 de julio de 2004)

Pregunta 187

Sírvanse formular sus observaciones acerca de los nuevos cálculos de Corea sobre el beneficio, presentados en sus Pruebas documentales 91 a 102.

Respuesta

1. Sírvanse consultar la respuesta de las CE a la pregunta 136 de la comunicación de 2 de julio, en la que figuran extensas observaciones acerca de las Pruebas documentales 91-102 de Corea.

Pregunta 188

Con respecto a la cuestión de si la reestructuración de Daewoo se efectuó o no con subvenciones, sírvanse presentar un resumen, basado en todas las comunicaciones de Arthur Andersen y Anjin y PricewaterhouseCoopers, del análisis y las conclusiones de las CE acerca de si DHI debió haber sido liquidada en lugar de reestructurada. Sírvanse presentar, en ese resumen, todas las cifras pertinentes en forma tabulada, con citas y referencias al informe inicial de Arthur Andersen de noviembre de 1999 en que se calculó el valor de DHI según diversas hipótesis.

Respuesta

2. Sírvanse consultar la sección 3 de la Prueba documental 158 de las CE (Informe de PWC), en la que figura la información solicitada en forma de cuadros, con inclusión de referencias.

Pregunta 189

Con respecto a la reestructuración de Daewoo:

- a) **Respecto de la última comunicación de PricewaterhouseCoopers (CE - Prueba documental 145), sírvanse explicar detalladamente la afirmación que figura en la página 3, según la cual el análisis de Anjin indicaba que "el valor de empresa de la sociedad reestructurada es inferior a su valor de empresa calculado sin la reestructuración de la deuda".**
- b) **¿Qué es el "valor de empresa", y en qué se diferencia del "valor como negocio en marcha"?**
- c) **¿Qué trascendencia tiene el hecho de que el "valor de empresa" fuera menor en un conjunto de cálculos que en otro? ¿Afecta ese hecho a la cuestión central planteada por las CE, es decir, la decisión de reestructurar Daewoo en vez de liquidarla? ¿En qué sentido?**

- d) **¿Qué trascendencia tiene la respuesta de Anjin, en Corea - Prueba documental 70, de que el valor de empresa era menor en el análisis basado en la hipótesis de reestructuración que en la evaluación de la sociedad no reestructurada? ¿Tiene alguna trascendencia el hecho de que los cálculos sobre el valor de empresa fueran diferentes en las dos hipótesis respecto de la cuestión central planteada por las CE, es decir, la de si era preferible liquidar Daewoo o reestructurarla? ¿En qué sentido?**

Respuesta

3. Sírvanse consultar la sección 4 de la Prueba documental 158 de las CE (informe de PWC), donde figuran las respuestas a las subpreguntas a) a d).
4. Como se explica en esa sección, el valor de una sociedad que tiene una deuda financiera excesiva es inferior al valor de empresa de otra que genera el mismo flujo de caja pero cuya deuda se cifra en una cantidad razonable. Cabe esperar, en consecuencia, que el valor comercial de una sociedad que ha sido objeto de una reestructuración financiera sea mayor que su valor de empresa antes de la reestructuración. En el análisis llevado a cabo por Arthur Andersen no se llega a esa misma conclusión.
5. Por lo tanto, puede que se sobreestimara el valor de empresa de DHI anterior a la reestructuración o que se subestimara el valor de empresa posterior a la reestructuración. Arthur Andersen, para lograr que el valor, una vez efectuada la reestructuración, fuese superior al valor anterior a la reestructuración, tomó inesperadamente en consideración factores (activo recuperable de DHI) que habían sido excluidos de sus análisis hasta esa fase. En circunstancias normales, no cabe duda de que los acreedores hubieran solicitado más información a ese respecto, si se tiene en cuenta que la inesperada introducción de esos elementos se realizó sin facilitar ninguna explicación y sobre la base de estimaciones, sin aportar pruebas de apoyo.
6. Lo anteriormente mencionado es simplemente una pregunta adicional planteada por el informe de Arthur Andersen que demuestra, junto con todas las demás cuestiones pendientes (margen de EBIT, falta de análisis acerca de las consecuencias fiscales de la reestructuración, valor de empresa que resulta inferior después de la reestructuración, nivel de inversión correspondiente al valor residual, etc.), que ningún acreedor prudente habría tomado una decisión tan importante sobre la reestructuración basándose en un informe repleto de interrogantes. Por el contrario, un acreedor prudente no habría prestado su consentimiento a ninguna solución distinta de la liquidación sin requerir que se profundizara en el análisis.
7. Resulta ahora evidente que el informe de Arthur Andersen podría considerarse, en el mejor de los casos, como un análisis inicial y rudimentario sobre la situación de DHI en ese momento, que ningún acreedor prudente habría utilizado como base de su decisión. En circunstancias normales, un acreedor prudente habría solicitado información mucho más específica y habría puesto en tela de juicio una serie de elementos y afirmaciones del informe. Sírvanse consultar la sección 5 de la Prueba documental 158 de las CE (informe de PWC) donde figuran más observaciones relativas al margen de EBIT (Corea - Prueba documental 141, página 10) y al valor de recuperación de DHI (Corea - Prueba documental 141, páginas 7 y 8) utilizados en el informe de Arthur Andersen.
8. Además, las Comunidades Europeas se permiten poner de manifiesto un nuevo hecho significativo indicado por Corea en la Prueba documental 141 (páginas 5, 8 y 9). En especial, Corea ha afirmado que el valor de liquidación de DHI era de **[ICC: se omite en la versión pública]**, que se contrapone a la cifra de **[ICC: se omite en la versión pública]** utilizada previamente en el informe de Arthur Andersen. Aparentemente, por tanto, se utiliza un valor diferente de liquidación en función del resultado que se desea obtener. Ese nuevo valor de liquidación superior así obtenido demuestra

con mayor claridad que debería haberse procedido a la liquidación de DHI. Sírvanse consultar la sección 3 de la Prueba documental 158 de las CE (informe de PWC).

Pregunta 190

Los datos presentados en Corea - Prueba documental 108 muestran los gastos por intereses y amortización en el análisis de costos y rentabilidad referente a Daewoo. Sírvanse formular sus observaciones. ¿Cómo se concilia esto con la afirmación de las CE de que los costos no se tuvieron en cuenta adecuadamente en los precios de Daewoo?

Respuesta

9. Las Comunidades Europeas señalan que el análisis, de los costos de producción de tres buques para transporte de gas natural licuado realizado por KPMG (Corea - Prueba documental 108) está basado en cifras facilitadas por DSME y no en datos auditados. Por lo tanto, no es independiente. KPMG se limita a confirmar que las cifras facilitadas corresponden a las consignadas en el sistema de contabilidad de los costos de Daewoo. La inclusión de los costos no ha sido objeto de auditoría, como se indica en la carta adjunta a esa prueba, y KPMG no ha emitido ninguna opinión acerca de si se han incluido todos los costos en el análisis.

10. Señalamos asimismo los precios de los buques facilitados por KPMG en el capítulo 2.5.2 [ICC: se omite en la versión pública]. Es más, el resumen del análisis de los costos que figura en la página 3 facilita un nuevo conjunto de cifras: el resultado de dividir los precios indicados en won por los precios indicados en dólares (página 2) revela tipos de cambio de [ICC: se omite en la versión pública]. Ninguno de esos tipos de cambio corresponde a los tipos de cambio supuestamente aplicados por KPMG, según se indica en la página 7. Si el análisis de KPMG no resulta claro ni siquiera en lo que concierne a este parámetro básico, cabe plantearse dudas acerca del resto de la evaluación.

11. Por lo que se refiere al buque para el transporte de gas natural licuado de Bergesen, la diferencia de precio es significativa [ICC: se omite en la versión pública].

12. KPMG efectúa una comparación de la estimación de los costos realizada por FMI en el momento de contratar el buque con los costos reales incurridos. En el caso del buque para transporte de gas natural licuado de Bergesen, la estimación de los costos de FMI tiene fecha de julio de 2000 (dos meses después de concertado el contrato), con inclusión (en su mayor parte) de cifras facilitadas por Daewoo con ocasión de las negociaciones bilaterales celebradas con las Comunidades Europeas. En ese momento, la cuantía de la deuda de DHI seguía siendo importante, y FMI la tuvo en cuenta para efectuar el cálculo del servicio de la deuda, como tendría que haber hecho el astillero al preparar su oferta de licitación (a menos que el astillero ya supiera en el mes de julio de 2000 que se procedería a la condonación de sus deudas en diciembre de 2000). No resulta concebible que DHI hubiera podido ofertar un precio de [ICC: se omite en la versión pública] si hubiera tomado en consideración la situación real de la deuda en ese momento.

13. Cabría señalar asimismo la imposibilidad de que DHI supiera en 2000 el número de pedidos de buques para transporte de gas natural licuado que contrataría a medio plazo y, por tanto, cómo se hubiera efectuado la imputación por buque de la amortización relativa a los costos de inversión correspondientes a esos buques. FMI tendría que haber basado su análisis en la situación real de los pedidos (como razonablemente habría hecho todo estimador de astilleros) y no en ciertas especulaciones sobre las expectativas de mercado. Tampoco resulta comprensible que DHI hubiese podido fijar ese precio de oferta si hubiera tenido en cuenta el escasísimo número de pedidos confirmados en ese momento para buques de transporte de gas natural licuado.

14. Sigue existiendo una diferencia primordial en lo que se refiere a los costos de desarrollo tanto del producto como de los procesos para su fabricación. El modelo elaborado por FMI comprende una evaluación sobre la estimación de esos costos que se basa en los gastos conocidos de otras empresas que integran ese sector. Cabría esperar que Daewoo impugnase esos costos en lo que se refiere a su cuantía, pero resulta difícil entender que alegase sencillamente que los gastos no se produjeron. Si han dejado de existir, debieron de amortizarse en algún momento, porque no es posible entrar en este mercado, y no digamos ya convertirse en el líder del mercado mundial, sin incurrir en gastos sustanciales.

15. Más adelante se facilita información adicional en apoyo de este punto de vista, que resulta de contrastar la contribución a los gastos generales consignada en la Prueba documental 108 de Corea respecto de los tres buques objeto del análisis con el volumen de trabajo global de la actividad comercial y el costo total de amortización.

16. En el cuadro 1 figura información tomada de las cuentas auditadas de DSME, que figuran en el sitio Web www.DSME.co.kr, relativa a los gastos de amortización expresados en millones de won. A efectos de comparación, el cuadro indica asimismo el valor de amortización correspondiente a la parte de DHI dedicada a la construcción naval en 1999, antes de la quiebra y reestructuración de la empresa, utilizando datos de las cuentas auditadas de DHI publicadas ese año.

Cuadro 1 - Amortización de DSME (y actividades de construcción naval de DHI en 1999)

Año	Amortización (millones de W)
1999 (DHI) ¹	115.116
2000	20.636
2001	80.027
2002	85.563
2003	101.148

17. Puede observarse inmediatamente que la cuantía de la amortización correspondiente a las actividades de construcción naval de DSME es considerablemente inferior a la de las actividades de construcción naval de DHI. La diferencia resulta aún más notoria cuando se observa que la cifra correspondiente a DHI en 1999 comprende únicamente la amortización atribuible a las operaciones de construcción naval, mientras que las cifras relativas a DSME abarcan tanto las actividades de construcción naval como otras operaciones. En el cuadro 2 se consignan la proporción de las ventas imputable a la construcción naval (con exclusión de otras actividades comerciales y de las actividades realizadas en el extranjero) y la proporción imputable exclusivamente a los buques para transporte de gas natural licuado, empleando la información que figura en las cuentas de DSME publicadas.

Cuadro 2 - Proporción de las ventas de DSME imputable a actividades de la construcción naval en sentido estricto

Año	Proporción de las ventas imputable a la construcción naval	Proporción de las ventas atribuible exclusivamente a los buques para transporte de gas natural licuado
2001	75%	15%
2002	84%	30%
2003	70%	32%

¹ Partida de la amortización destinada exclusivamente a la construcción naval.

18. En el cuadro 3 *infra* figuran datos, consignados en la Prueba documental 108 de Corea, que indican el monto de los gastos generales reintegrados correspondientes a cada uno de los tres contratos evaluados. La cuantía se ha repartido en función del volumen de trabajo por buque, con arreglo a su valor expresado en toneladas brutas compensadas (CGT), tal como figura en el *Lloyd's Register*. Esto revela la cuantía de los gastos generales reintegrada por unidad de trabajo en esos buques, que puede compararse con los valores por unidad de trabajo en el astillero considerado en su conjunto. **[ICC: se omite en la versión pública.]**

19. En el cuadro 4 se compendian, a efectos de comparación, los costos medios de amortización por unidad de trabajo en el astillero en su conjunto. La hipótesis en la que se basa ese cuadro es que el costo total de amortización se distribuye a través de la empresa con arreglo al valor de las ventas, y se reparte de forma pareja entre la producción del astillero -es decir, con arreglo a un costo medio de amortización por cada unidad de trabajo (CGT) producida.

[ICC: se omite en la versión pública.]

20. Esa imputación de la amortización relativa a la construcción naval, realizada en función de las ventas, es un poco simplista, ya que algunas de las actividades que se desarrollen en el extranjero implicarán operaciones de construcción naval.² No obstante, en el análisis que sigue se utilizan esos porcentajes, con la salvedad de que, por exceso de prudencia, se podrá errar en los resultados.

21. La comparación entre la columna derecha del cuadro 4 y la columna derecha del cuadro 3 indica cómo se establece la comparación entre el promedio y la contribución real por unidad de trabajo a la que se hace referencia en la Prueba documental 108 de Corea por lo que respecta a los tres buques para transporte de gas natural licuado. Por lo general, la porción de la amortización que corresponde a los buques para transporte de gas natural licuado equivale aproximadamente al nivel medio por unidad de trabajo de todo el astillero, durante el período reflejado.

22. Esos resultados son difíciles de entender ya que cabe suponer que los buques para transporte de gas natural licuado deberían contribuir a la amortización en mayor medida que el nivel medio, habida cuenta del costo de los productos y las instalaciones de desarrollo utilizados para la construcción de este tipo de buque tan complejo. El desarrollo de la capacidad para construir esos buques es un proceso prolongado. El extremado peligro potencial que representan esos buques, que transportan alrededor de 75.000 toneladas de metano líquido a unos -160°C, hace que el nivel de exigencia en materia de certificación y aprobación sea elevado, incluida la necesidad de obtener una licencia de construcción de las empresas que desarrollan los sistemas de contención de la carga. El proceso comprende el desarrollo del diseño del buque, el establecimiento y aprobación de procedimientos especiales de producción, la capacitación del personal y el desarrollo de instalaciones y equipamiento específicos. Las instalaciones especiales comprenden estructuras de soporte para las cisternas, en especial andamiaje específico para el trabajo en su interior, instalaciones para la fabricación de compartimientos estancos, maquinaria robótica de soldadura y para la aplicación de materiales de separación, instalaciones para trabajos de limpieza, para control atmosférico, etc.

23. KPMG señala, en la página 13 de la Prueba documental 108 de Corea, que "FMI no explicó por qué el modelo de costos de los astilleros europeos aplicable a esos 'otros costos directos' debe aplicarse a los astilleros coreanos, que generalmente se consideran como los más eficientes del mundo". En todo caso, esta afirmación induce a error, porque la eficiencia no libra a los astilleros de incurrir en los costos asociados con el gasto de capital necesario para obtener la capacidad de producción de ese tipo de buque, y la eficiencia del proceso productivo no contribuye en nada a disminuir los costos de inversión. En realidad, la búsqueda de eficiencia puede elevar ese coste como

² Por ejemplo, la fabricación de cascos de buques factoría o de almacenamiento en el extranjero.

ocurrió, por ejemplo, cuando DSME construyó en 2002 un nuevo muelle equipado para la construcción de buques para transporte de gas natural licuado destinado a mejorar el flujo de trabajo en el astillero (costo declarado: 40 millones de dólares EE.UU.).

24. Las estimaciones de FMI se basaban en una estimación de costos efectuada por un astillero europeo para una serie de buques para transporte de gas natural licuado. Esto incluye un costo de 15,5 millones de dólares EE.UU. por buque en inversiones de capital directamente relacionadas con su construcción. No comprende los desembolsos destinados a la capacitación y los costos que supone la entrada en el mercado, antes mencionados. Como se indicó anteriormente, cabría esperar que DSME aduzca que esa aportación es demasiado elevada. No obstante, durante las negociaciones celebradas en 2000, se alegó que esos costos no existían, opinión que comparte también KPMG en la Prueba documental 108 de Corea. La posibilidad de argumentar que una mayor producción implica que la amortización de los costos se realiza sobre un número más amplio de buques se encuentra limitada por el hecho de que para poder producir más será necesario realizar más inversiones.

25. Por último, no se puede hablar cabalmente de márgenes de beneficio, en el sector de la construcción naval, que representen **[ICC: se omite en la versión pública]**, como cualquier analista podrá confirmar. No es posible concebir en términos realistas que DHI pudiese haber ofertado, por ejemplo, un buque para transporte de gas natural licuado Exmar (número de casco 2213) a un precio de **[ICC: se omite en la versión pública]** y que además, resultase rentable.

Pregunta 191

En Corea - Prueba documental 107 se presentan los resultados de la reestructuración de Daedong dispuesta y supervisada judicialmente. Es de suponer que esa reestructuración tenía que llevarse a cabo en conformidad con la legislación coreana en materia de quiebras. ¿Con qué fundamento alegan las CE que la reestructuración, sin embargo, supuso una subvención?

Respuesta

26. Como las Comunidades Europeas declararon en su respuesta a la pregunta 23:

Las CE coinciden plenamente en que la legislación sobre la quiebra constituye una parte necesaria de la economía de mercado y en que un proceso de quiebra debidamente conducido no daría normalmente lugar a una subvención. Sin embargo, cuando el resultado de un proceso de quiebra o de una reestructuración empresarial viene determinado por organismos públicos -o por organismos privados que actúan bajo la dirección de los mismos- y es más beneficioso para la empresa que el que se habría originado si los acreedores hubieran actuado de acuerdo con los principios del mercado, todos los componentes de una subvención están presentes. No existe ningún fundamento en el *Acuerdo SMC* para permitir que la insolvencia constituya una vía de escape en materia de subvenciones.³

27. Además, el hecho de que una reestructuración se llevara a cabo con arreglo a la ley de quiebras coreana no permite saber si los acreedores o los inversores concedieron subvenciones o no lo hicieron. Las condiciones de la reestructuración, como el monto de la deuda a condonar, son decisiones que pueden conferir un beneficio al receptor si son más favorables de las que se obtendrían en el mercado, aun en el marco de un procedimiento de quiebra.

³ Respuestas de las Comunidades Europeas a las preguntas formuladas por el Grupo Especial tras la primera reunión sustantiva, 22 de marzo de 2004, pregunta 23, párrafo 97.

Pregunta 192

Una de las conclusiones que cabe extraer de las Pruebas documentales 91 a 102 de Corea es que Corea admite la existencia de un beneficio resultante de la financiación del KEXIM en cuestión, pero afirma que en diversos casos ese beneficio es muy pequeño (del 0,5 por ciento o menos). Si se admitiera que el beneficio tiene la magnitud que indican esas pruebas documentales de Corea, ¿cuáles serían las consecuencias para el análisis y las conclusiones de las CE sobre la existencia de perjuicio grave?

Respuesta

28. En primer lugar, es importante señalar que incluso un porcentaje pequeño del valor de una embarcación que cuesta muchos millones de dólares confiere un beneficio considerable y significativo. Además, la capacidad de los astilleros coreanos para aprovechar los beneficios derivados de la financiación prestada por el KEXIM, ya sea en forma de préstamos previos a la expedición o de APRG, puede constituir a menudo el factor determinante de su capacidad para ofertar precios inferiores a los de los astilleros competidores, o para ofrecer de otra forma condiciones contractuales que sean más atractivas para el comprador. En consecuencia, las subvenciones concedidas por el KEXIM, aún en los casos en que constituyan un beneficio relativamente pequeño en términos porcentuales, refuerzan considerablemente las posibilidades de los astilleros subvencionados de mantener su capacidad de producción (y precios bajos en el mercado) cuando, de ser otras las circunstancias, abandonarían el mercado o reducirían esa capacidad.

Pregunta 193

Cabe considerar que Corea - Prueba documental 112, referente a la intervención del Ministerio de Comercio, Industria y Energía (MOCIE) a petición de Samsung, indica que el Gobierno adopta medidas cuando los precios son demasiado bajos. Si así ocurre, ¿cuáles son las consecuencias para la alegación de las CE sobre la existencia de perjuicio grave?

Respuesta

29. Toda vez que el MOCIE *no* adopta medidas para combatir los precios bajos sobre la base de las normas relativas al "[efecto] significativo de contención de la subida de los precios" o al de "reducción de los precios", en el sentido de la Parte III del *Acuerdo SMC*, las actuaciones del MOCIE no afectan en modo alguno a la alegación de existencia de perjuicio grave formulada por las CE. Además, se puede asegurar que no existe ninguna indicación de que el MOCIE adopte medidas de forma sistemática en cada una de las situaciones en las que considera que los precios son demasiado bajos.

Pregunta 194

Si el Grupo Especial aceptara las subdivisiones de productos que se presentan en Corea - Prueba documental 109, ¿cómo resultaría afectado el análisis de las CE sobre reducción de precios o contención de su subida? Sírvanse responder en detalle.

Respuesta

30. En la Prueba documental 109 de Corea, Drewry aduce que es necesario tener en cuenta el tamaño del buque al comparar la evolución de los precios. A nadie se le ocurriría, por descontado, argumentar que un buque grande no cuesta más que un buque pequeño. No obstante, el análisis presentado en la Prueba documental 109 de Corea conduce inevitablemente a un resultado sesgado, porque analiza los precios en función de la capacidad de transporte de carga (TEU y TPM) y no del

volumen de trabajo. La realización correcta de un análisis sobre los precios debería basarse en las toneladas brutas compensadas, porque éstas constituyen la unidad de medida del volumen de trabajo y su correspondencia con la capacidad de producción en la construcción naval. El análisis tiene por finalidad examinar la situación existente en la industria de la construcción naval, no en el sector del transporte marítimo y, por tanto, ha de emplearse el denominador apropiado.

31. La ponderación de los precios, con arreglo a la gama de productos, que figura en el gráfico de la página 4 es particularmente engañosa. La utilización de coeficientes de ponderación en este caso es incorrecta, porque el análisis está encaminado a revelar tendencias de los precios de los buques y no el valor de la cartera de pedidos. Recurrir a la ponderación al efectuar el análisis relativo al índice de los precios de un buque evidencia una falta de comprensión de los aspectos económicos que influyen en la fijación de los precios en la construcción naval.

32. El resto de la Prueba documental 109 de Corea fundamentalmente repite argumentos anteriores relativos a las diferencias entre tipos de buques y entre buques del mismo tipo. Su pertinencia puede ponerse en tela de juicio. Esta parte comienza en la página 13 de la Prueba documental y termina en la sección III, en la que figuran afirmaciones que inducen a error sobre la imposibilidad de sustitución por lo que respecta a la capacidad de los astilleros. Recientemente se han construido, tanto en Corea del Sur (por Hyundai, Samsung, y Daewoo) como en China, embarcaciones complejas destinadas al transporte de pasajeros ("transbordadores de pasajeros"). La amplitud de las carteras de pedidos de la construcción naval en Corea del Sur (como puede comprobarse en Clarkson Monitor, CE - Prueba documental 152) demuestra sobradamente las grandes posibilidades de sustitución de los astilleros que procesan en las mismas instalaciones buques destinados al transporte de pasajeros, embarcaciones que operan mar adentro, buques portacontenedores, buques tanque, buques para transporte de gas natural licuado, etc.

33. Como los buques son productos fabricados bajo pedido, siempre es posible constatar algunas diferencias entre buques determinados. Si esta característica específica de la industria de la construcción naval se llevase a sus últimas consecuencias resultaría imposible efectuar un análisis de la contención de la subida de los precios/reducción de los precios, puesto que los mercados de los productos abarcarían sólo un puñado de embarcaciones, o incluso un solo buque. Corea trata obviamente de eludir las disciplinas del Acuerdo SMC mediante la creación de un número ilimitado de categorías de productos. Como indicaron las Comunidades Europeas en su declaración oral de 17 de junio (párrafos 66- 67), un enfoque de ese tipo no puede considerarse correcto.

34. En la Prueba documental 109 de Corea no se hace prácticamente ninguna alusión a la contención de la subida y la reducción de los precios, aparte del intento de sugerir que no existe debido a las dificultades para identificar los productos similares. Las Comunidades Europeas se atienen al modelo relativo a la contención de la subida y la reducción de los precios y a los mecanismos anteriormente explicados al considerar el nivel más amplio del producto. En el apéndice 2 de las preguntas formuladas por el Grupo Especial tras la primera reunión sustantiva ("Estimación de la reducción y la contención de los precios elaborada por First Marine Internacional"), puede encontrarse una explicación detallada de esos mecanismos. De ella se desprende claramente que si los mecanismos funcionan en lo que se refiere al nivel más amplio del producto también operarán con respecto a cualquier subcategoría que se considere. El gráfico que figura en la página 5 de la Prueba documental 146 de las CE (informe de FMI de junio de 2004, "Apoyo técnico para las audiencias de la OMC") lo demuestra sobradamente, al mostrar precios de subcategorías de buques que oscilan ampliamente al unísono.

35. En consecuencia, las Comunidades Europeas no consideran que las subdivisiones establecidas en la Prueba documental 109 de Corea afecten al análisis de la contención de la subida de los precios/reducción de los precios. La realización de análisis más detallados revelaría iguales mecanismos y arrojaría resultados similares.

36. De hecho, si se aceptase el análisis de las subcategorías presentado por Corea se apreciaría con mayor claridad el mecanismo en virtud del cual la capacidad dominante ejerce un efecto de contención sobre el mercado. Las Comunidades Europeas han aducido que la contención de la subida de los precios responde a la intensa competencia que se da entre un número limitado de grandes astilleros en los que se concentra esa capacidad. Por ejemplo, en el sector de los buques de transporte de productos "Handymax", los astilleros coreanos tienen una participación en la cartera de pedidos del 53,3 por ciento, repartida entre tres astilleros: STX, Hyundai Mipo y Shin A. Los cuatro astilleros más importantes, entre los que se encuentra Shin Kurishima del Japón, controlan alrededor de dos terceras partes del mercado. En el sector de buques de transporte de productos "Panamax", los astilleros de Corea del Sur absorben el 63,7 por ciento de la cartera de pedidos, repartida entre cuatro astilleros: Hyundai Heavy, STX, Samsung y Daewoo. En el sector correspondiente a los buques para transporte de gas natural licuado, Daewoo y Samsung cubren conjuntamente el 47 por ciento de todos los pedidos. En el sector de buques portacontenedores "Panamax", el 70 por ciento de todos los pedidos corresponde a Hyundai, Hanjin, y Samho; y en el sector de buques "Post-Panamax", Hyundai Heavy, Samsung y Daewoo absorben dos terceras partes de todos los pedidos. Los astilleros en cuestión aparecen regularmente en las pequeñas concentraciones de astilleros cuya capacidad determina los precios.

Pregunta 195

Sírvanse formular sus observaciones sobre Corea - Prueba documental 115.

Respuesta

37. Por lo que se refiere a la Prueba documental 115 de Corea, que presenta un cuadro preparado sobre la base de las 19 páginas del informe de FMI, de agosto de 2003, sobre movimientos clave de los precios (presentado inicialmente como anexo 5a-2, presentado por Corea como Prueba documental 142), las Comunidades Europeas desean señalar, en primer lugar, que Corea considera útil controlar los nuevos precios relativos a la construcción naval expresándolos en dólares/toneladas brutas compensadas (CGT).

38. Corea hizo referencia a esa Prueba en el párrafo 293 de su declaración oral de 17 de junio de 2004, indicando que los precios de oferta coreanos no siempre eran los más bajos para determinados tipos de buque. Los niveles de precios consignados constituyen un promedio de los precios contractuales declarados para los tipos de buques en cuestión en un período de siete años (1997-2003), ajustados en función de las toneladas brutas compensadas (CGT). Esos promedios representan una parte muy poco importante del informe de FMI y carecerían de sentido de no ir acompañados de los gráficos cronológicos. Son especialmente relevantes los gráficos que muestran el movimiento relativo de los precios, a lo largo del tiempo, entre las diversas naciones, y puede decirse que ese análisis no respalda en modo alguno los argumentos formulados en el párrafo 293 de la declaración oral de Corea. La presentación de Corea simplifica excesivamente el mecanismo por el que se establecen los precios en el mercado de la construcción naval. La competencia en materia de precios se determina sobre la base de las ofertas de los astilleros para contratos de construcción naval específicos, no sobre promedios de largo plazo correspondientes a un amplio grupo de astilleros en una región de construcción naval determinada. Los promedios establecidos teniendo en cuenta períodos prolongados sólo cobran sentido cuando se realiza un análisis de tendencias, que era la finalidad del informe de FMI de agosto de 2003. Las citas adicionales del informe pueden contribuir a que la situación resulte más transparente y proporcionar datos relativos a la tendencia, lo que se echa en falta en la Prueba documental 115 de Corea:

En lo que se refiere a las conclusiones

Puede apreciarse que en todos los casos se produjo una significativa caída de los precios en Corea del Sur en 1998. Cabe decir, como observación de carácter general, que otros constructores siguieron la tendencia de reducción de precios, aunque a un ritmo más lento que el registrado en Corea del Sur.

El liderazgo de precios varía en el sector de los buques de transporte de productos químicos/otros productos. Aparentemente China asume ese liderazgo en lo que se refiere a los buques tanque "Panamax", y Corea del Sur lo ejerce respecto a los tipos de buques más pequeños. Los astilleros croatas tienen una presencia significativa en el sector "Handymax", aunque sus precios son generalmente más elevados de los que se ofertan en Extremo Oriente. China lidera desde 2001 la fijación de los precios correspondientes a los buques de transporte de productos químicos.

En el sector de los buques portacontenedores, parece que Corea del Sur y China han liderado la fijación de los precios, aunque con fuerte competencia de Polonia, Singapur y Taiwán. En los sectores de los buques portacontenedores "Panamax" y "Post-Panamax", Corea del Sur goza de un liderazgo consolidado. En cuanto a los buques "Post-Panamax", China y el Japón aparentemente han tratado de subvalorar los precios establecidos por Corea del Sur a fin de aumentar su participación en el mercado, aunque su éxito ha sido limitado.

En lo que concierne a los buques de transporte de productos "Handysize "

La competencia se establece predominantemente entre China y Corea del Sur, siendo este último país el que goza de la posición dominante.

En 1998, Corea del Sur redujo significativamente los precios de este tipo de buques, que pasaron de un nivel aproximado de 1.500 a 1.600 dólares por tonelada bruta compensada (CGT) a uno de aproximadamente 1.200 dólares. Desde entonces, la tendencia general de los precios ha sido al alza. En China el declive de los precios fue más lento que en Corea del Sur, y desde 2001 sus precios compiten con los de este país.

En lo que concierne a los buques de transporte de productos "Handymax"

Compiten por los pedidos en este sector Corea del Sur, el Japón y China, con predominio de Corea del Sur.

Corea aparentemente ha ejercido el liderazgo de precios de este sector, al igual que en el de los buques de transporte de productos "Handysize", en el que los precios cayeron durante 1998 de un nivel de alrededor de 1.400 dólares por tonelada bruta compensada (CGT) hasta aproximadamente 1.100 dólares. Los precios en otros países mostraron también una tendencia a la baja, pero menos brusca y sin alcanzar un punto tan bajo como en Corea del Sur. Desde 2001 la competencia por el establecimiento de los precios ha fijado estos en un nivel que oscila aproximadamente entre 1.200 y 1.400 dólares por tonelada bruta compensada (CGT). Desde principios del año 2000 los precios de los astilleros croatas han sido generalmente más elevados que los de los astilleros de Extremo Oriente.

En lo que concierne a los buques de transporte de productos "Panamax"

El mercado de los buques de transporte de productos "Panamax" se mantuvo estable en el período anterior a 2001 y experimentó un crecimiento a partir de ese momento. Compiten en el mercado China, el Japón y Corea del Sur, siendo Corea del Sur el líder en los últimos años.

China se ha mantenido como líder de precios de este sector durante el período objeto de examen, en el que se ha registrado una caída de los precios durante los últimos tres años, para pasar de un nivel aproximado de 1.350 dólares por tonelada bruta compensada (CGT) a un nivel aproximado de 1.200 dólares. Corea del Sur redujo los precios en 2001 y 2002, por lo que aumentó, acordemente, su participación en el mercado, acaparando parte de la cuota de los constructores chinos. El Japón también fue testigo de una caída de los precios en 2001, en competencia con China y Corea del Sur.

En lo que concierne a los buques de transporte de productos químicos

El análisis del mercado de los buques de transporte de productos químicos resulta difícil de realizar por las variaciones que sufre en las especificaciones. No todos los registros en la serie de datos establecido indican la clasificación OMI (Organización Marítima Internacional) del buque. La mayoría de los buques para los que la clase OMI viene indicada pertenecen ya sea a la clase II o a la clase II/III. Unos pocos se clasificaron en la clase I/II, con un precio correspondientemente más elevado. En esta clase únicamente se incluyeron buques originarios de Polonia y de la Unión Europea, aunque ello no significa que ninguno de los buques procedentes de otros países, para los que no se hizo constar la clase, pertenezcan a esta última. Aun en los casos en que se indica la clase, no se puede establecer, al comparar las clases, una clara tendencia de los precios en un mismo país. No ha sido posible por ello avanzar, a partir de esa base, en el establecimiento de subdivisiones de la serie de datos.

El Japón, Corea del Sur y China han ofertado los precios más bajos en los últimos dos años, siendo aparentemente China el líder de precios. Los precios de los astilleros de la Unión Europea son en general considerablemente más altos que los de Extremo Oriente. No es posible determinar en qué medida ese precio mayor se debe a diferencias en las especificaciones.

En lo que concierne a los buques portacontenedores de enlace

La competencia del mercado se ha producido primordialmente entre China, la Unión Europea, Corea del Sur y otros países. El término "otros" alude especialmente a Singapur, Taiwán y Polonia.

La situación de los precios en este sector es compleja y difícil de sintetizar. Corea del Sur redujo los precios durante 1997 y 1998 desde un nivel aproximado de 1.700 dólares por tonelada bruta compensada (CGT) hasta un nivel aproximado de 1.300 dólares. Los competidores en otros países siguieron el ejemplo pero no fueron capaces de igualar el nivel de precios logrado en Corea del Sur. Cuando los precios surcoreanos aumentaron, a finales de 1999 y en 2000, se volvió a apreciar una relativa competitividad en China, la Unión Europea y otros países. Los constructores chinos y de la Unión Europea no fueron capaces de adaptarse posteriormente a la considerable caída de los precios que se produjo en Corea del Sur y otros países.

en 2001, hasta situarse por debajo de los 1.200 dólares por CGT. Los astilleros de la Unión Europea han ido perdiendo terreno a medida que los precios han ido elevándose a partir de 2001.

En lo que concierne a los buques portacontenedores "Panamax"

Corea del Sur ha dominado este mercado, en el que otros países han ido satisfaciendo pedidos de forma intermitente. En este cuadro, el término "otros" alude a Taiwán y Polonia.

Los precios de los astilleros surcoreanos cayeron en 1998 de alrededor de 1.500 dólares por CGT a aproximadamente 1.300 dólares. Los precios volvieron a experimentar un crecimiento en 2000, pero desde ese momento han ido decreciendo conforme a una pauta uniforme, estabilizándose en un nivel aproximado de 1.300 dólares por CGT en 2002 y 2003. La competencia de otros países ha sido limitada durante ese período, en el que aparentemente los países han luchado por competir con el nivel de precios establecido por los astilleros de Corea del Sur.

En lo que concierne a los buques portacontenedores "Post-Panamax"

En este mercado ocurre lo mismo que en el de los buques Panamax portacontenedores, en el que Corea del Sur ocupa la posición dominante.

Aparentemente, tanto China como el Japón han optado por ofertar precios inferiores a los de Corea del Sur en un intento de ganar participación en el mercado, aunque su éxito ha sido limitado.

LISTA DE PRUEBAS DOCUMENTALES

CE-158 **Informe de Price Waterhouse Coopers, julio de 2004**

Nota: Las Pruebas documentales que figuran en negritas contienen información comercial confidencial.

ANEXO G-4

RESPUESTAS DE COREA A LAS PREGUNTAS FORMULADAS POR LAS COMUNIDADES EUROPEAS Y EL GRUPO ESPECIAL Y OBSERVACIONES DE COREA SOBRE DICHAS PREGUNTAS

(2 de julio de 2004)

RESPUESTAS DE COREA A LAS PREGUNTAS DIRIGIDAS POR LAS COMUNIDADES EUROPEAS A COREA DESPUÉS DE LA SEGUNDA REUNIÓN DEL GRUPO ESPECIAL

1. Pregunta

En el párrafo 69 de su declaración oral, Corea afirma que los fondos del Gobierno representan menos del 3 por ciento de las necesidades totales de fondos.

- a) **Sírvanse explicar qué significa esto. ¿No es cierto que el KEXIM ha recibido aportaciones de capital todos los años desde 1997 a 2001?**

Respuesta

La frase "menos del 3 por ciento" que figura en la declaración oral de Corea representa la proporción de los préstamos pendientes obtenidos del Gobierno de Corea y el total de los préstamos pendientes del KEXIM en 2002. Más concretamente, los préstamos que obtuvo el KEXIM del Gobierno a fines de 2002 eran **[ICC: se omite en la versión pública]** de los préstamos totales. La proporción de los fondos obtenidos del Gobierno de Corea ha disminuido constantemente como se indica en el cuadro que figura *infra*. **[ICC: se omite en la versión pública.]**

Esto es diferente de la cuestión del capital desembolsado. Las CE mezclan elementos heterogéneos.

- b) **Sírvanse explicar la declaración contenida en la opinión de Moody's de agosto de 2002 (CE - Prueba documental 120):**

La calificación A3 de la deuda principal y la calificación preferente -2-corto plazo del KEXIM ponen de manifiesto que es de propiedad estatal y la obligación del Gobierno en virtud de la Ley del KEXIM de cubrir las pérdidas anuales del banco que superen sus reservas.

El KEXIM, íntegramente propiedad del Gobierno coreano, emitió participaciones de deuda con la misma calificación de primera calidad A3 que un bono público.

Respuesta

Corea no especulará sobre la opinión de Moody's. Si las CE lo hubieran deseado podrían haber solicitado a tiempo una explicación más a fondo a Moody's. Como Corea ha declarado, el KEXIM no obtiene préstamos con garantía del Estado.

¿Por qué necesitaría el KEXIM obtener fondos del Estado en estas condiciones?

Respuesta

El KEXIM obtiene préstamos porque es una institución financiera independiente del Gobierno. El artículo 19 de la Ley del KEXIM le autoriza específicamente a obtener esos préstamos del Gobierno coreano y de gobiernos extranjeros, de organizaciones financieras internacionales y de instituciones financieras comerciales. Como ocurre con cualquier institución financiera, el KEXIM obtiene préstamos de distintas fuentes.

- c) **Sírvanse formular observaciones sobre la página 14 del folleto del KEXIM (CE - Prueba documental 97) que indica que el Gobierno fue la principal fuente de financiación del KEXIM en el período 1998-2000 (42,1 por ciento en 1998, 45,6 por ciento en 1999 y 47,1 por ciento en 2000). ¿Cómo concuerda esto con la declaración formulada en el párrafo 69 de la declaración oral de que los fondos del Gobierno representan menos del 3 por ciento?**

Respuesta

El porcentaje indicado en el folleto del KEXIM representa la proporción de los préstamos obtenidos de los sectores públicos con los préstamos totales del KEXIM en los años respectivos. Los sectores públicos incluyen al Gobierno de Corea y a organizaciones financieras internacionales como el BIRF. Por ejemplo, el 47,1 por ciento en 2000 es el porcentaje de los préstamos obtenidos de [ICC: se omite en la versión pública] de los préstamos totales del KEXIM.

- d) **Sírvanse explicar la declaración que figura en la página 3 del folleto del KEXIM de que "el Gobierno proporcionará fondos para cubrir toda pérdida neta superior a la reserva del Banco, lo que implica financiación preventiva y suficiente".**

Respuesta

La declaración simplemente reitera el artículo 37 de la Ley del KEXIM que obliga al Gobierno de Corea, como principal accionista, a cubrir las pérdidas netas que superen las reservas. Es simplemente una indicación de que es improbable que el KEXIM se declare en quiebra. Se trata de una característica de todas las empresas de propiedad estatal, ya sean financieras o de otro tipo, en todos los Estados Miembros. No obstante, el KEXIM nunca ha incurrido en pérdidas desde su establecimiento.

- e) **Sírvanse explicar la declaración (página 4) de que "constantes aportaciones de capital [por el Gobierno] reafirman que el KEXIM es una entidad soberana válida".**

Respuesta

Una vez más, esa declaración describe las participaciones del Gobierno de Corea en los aumentos de capital del KEXIM. Éste aumentó su capital en 1998, 1999 y 2000 para cumplir los requisitos del Banco de Pagos Internacionales (BIS). En cuanto a los detalles de los aumentos de capital del KEXIM, sírvanse remitirse a la respuesta 1.1(11) de Corea a las preguntas formuladas en el procedimiento del Anexo V. No hay desacuerdo en que el KEXIM es de propiedad estatal.

2. Pregunta

En el párrafo 106 de su declaración oral, Corea afirma que el rendimiento del capital social de los bancos nacionales coreanos fue un 17,2 por ciento negativo durante este período crítico. Sírvanse confirmar que el período crítico a que se hace referencia es el de 1997 a 2001 y que Corea no ha incluido al Banco de Desarrollo de Corea (KDB) y al Banco Industrial de Corea (IBK) en ese cálculo.

Respuesta

Como aclaró Corea durante la segunda reunión sustantiva, el período en cuestión es el comprendido entre 1997 y 2001 y el rendimiento del capital social no incluye al KDB ni al IBK.

3. Pregunta

Corea tiene razón en que uno de los elementos clave de esta diferencia es la relación entre Corea y el FMI y el grado en que los fondos de rescate pueden estar protegidos de las disciplinas sobre subvenciones y medidas compensatorias. Se ruega a Corea que explique por qué las Cartas de intención entre Corea y el FMI contenían la siguiente declaración:

Con el fin de aumentar los incentivos de los bancos para participar plenamente en el proceso de reestructuración empresarial, no se pondrán fondos públicos, ya sea mediante compras realizadas por KAMCO, aportaciones de capital, u otros medios, a disposición de los bancos respecto de los cuales la FSC no haya acreditado su papel en el proceso de reestructuración del sector empresarial.¹

¿Por qué se repitió esta declaración en todas las Cartas de intención posteriores dirigidas al FMI hasta julio de 2000?²

Respuesta

La declaración anterior que figura en la Carta de intención se incorporó por iniciativa del FMI. De hecho, las disposiciones de la Carta de intención obligaban al Gobierno de Corea a hacer, o dejar de hacer, algo que había sido propuesto por el FMI. Como prestatario en el acuerdo de derecho de giro del FMI, Corea tenía que aceptar las propuestas del FMI en la mayoría de los casos.

Lo que pretendía el FMI con la disposición antes citada de la Carta de intención era restablecer la solvencia del sector financiero coreano. Para lograr este objetivo, el FMI pensó que los bancos debían dar cierto impulso a la reestructuración empresarial ya que era indispensable para reducir su exposición crediticia a las corporaciones (véase Corea - Prueba documental 2, Carl-Johan Lindgren *et al.*, Financial Sector Crisis and Restructuring - Lessons from Asia (Crisis del sector financiero y reestructuración: Lecciones desde Asia) (Occasional Paper 188 del FMI, 1999), página 76).

¹ Carta de intención y Memorándum sobre Políticas Económicas de Corea, 13 de noviembre de 1998 (CE - Prueba documental 36) y anexo de la Carta de intención y Memorándum sobre Políticas Económicas de Corea, 13 de noviembre de 1998, página 7 (CE - Prueba documental 117).

² Véanse, por ejemplo, la Carta de intención y el Memorándum sobre Políticas Económicas de Corea, 24 de noviembre de 1999, página 6; la Carta de intención y el Memorándum sobre Políticas Económicas de Corea de 2000, 12 de julio de 2000, página 7 (CE - Prueba documental 36).

La declaración de la Carta de intención citada más arriba se refiere a los bancos "cuyo papel en el proceso de reestructuración del sector empresarial". Se trata de una declaración muy general. De hecho, la expresión "reestructuración del sector empresarial", como se utilizaba en las Cartas de intención, era un término genérico que abarca diversidad de objetivos, entre otros, sin limitación, reducir las garantías cruzadas, mejorar la administración empresarial, fortalecer la función de la Comisión de Comercio Leal para hacer cumplir la legislación antimonopolio y reforzar el marco jurídico relativo a los derechos de los acreedores mejorando el sistema de insolvencia.³ Además, como demuestran estas Cartas de intención, el contenido específico y la selección de objetivos de la reestructuración del sector empresarial han cambiado constantemente.

No obstante, a pesar de todas estas ambigüedades, las Cartas de intención establecieron ciertas normas que debían acatar el Gobierno y los bancos coreanos en relación con esa reestructuración del sector empresarial. En primer lugar, "[c]on el fin de reforzar la disciplina del mercado, se aplicarán sin interferencia del Gobierno las disposiciones sobre quiebra establecidas en la legislación coreana. No se facilitará ayuda ni privilegios fiscales subvencionados por el Gobierno para rescatar empresas determinadas" (CE - Prueba documental 36, 3 de diciembre de 1997, Carta de intención, párrafo 35).

En segundo lugar, "[t]oda reestructuración empresarial debería ser voluntaria (es decir, no ordenada por el gobierno) y orientada al mercado; y no se utilizarán fondos públicos para rescatar empresas" (CE - Prueba documental 36, Carta de intención de 2 de mayo de 1998, sección relativa a la "Gestión y reestructuración empresariales").

Así pues, aunque no está claro qué "papeles" esperaban las Cartas de intención que desempeñaran los bancos coreanos en relación con la reestructuración del sector empresarial, las cartas limitaron claramente los "papeles" que debían desempeñar los bancos. En ningún caso se ordenó a los bancos que rescataran empresas y actuaran en contra de los principios de mercado. En este sentido, la alegación de las CE en sentido contrario queda refutada por las propias cartas de intención.

Como ha observado Corea, el FMI estaba aparentemente preocupado con el ejemplo de otros países que sufrían problemas financieros, donde los bancos no intervinieron con prontitud para poner en orden préstamos problemáticos y en lugar de ello mantuvieron en su contabilidad préstamos no reestructurados. Los resultados en algunos lugares fueron desfavorables. El FMI dejó claro que estaba interesado en que se hiciera una reestructuración de los préstamos fallidos rápida y basada en el mercado. El FMI explicó claramente a las CE en varias ocasiones que a su juicio los bancos coreanos tuvieron bastante éxito en procurar obtener de este proceso resultados basados en el mercado.

4. Pregunta

Párrafo 209 de la declaración oral de Corea: Si las exenciones fiscales previstas en el artículo 45-2 de la Ley del impuesto sobre la renta de las sociedades no estaban destinadas únicamente a la renegociación de la deuda de Daewoo, ¿por qué se introdujeron conjuntamente con esa renegociación y se concedieron sólo durante tres meses? ¿Un plazo suficiente para que Daewoo las aprovechara? ¿Qué otras empresas se han beneficiado? ¿Siguen estando vigentes?

³ Véanse, CE - Prueba documental 34, por ejemplo, la Carta de intención de 24 de julio de 1998 (Banco Mundial SAL II, matriz de medidas de política sobre reestructuración empresarial); Carta de intención de 10 de marzo de 1999 (parte relativa a la reestructuración empresarial); Carta de intención de 24 de noviembre de 1999 (Banco Mundial CFSRL - matriz de medidas de política II. Reforma del sector empresarial).

Respuesta

El artículo 45-2 de la Ley de control del régimen fiscal de excepción tenía la finalidad de ampliar la disposición fiscal a las empresas cuya deuda es objeto de renegociación y a las que estaban en proceso de reorganización empresarial. Cuando se debatió la Ley en Asamblea Nacional, todas las empresas que podían verse afectadas por la ley propuesta se mostraron interesadas y esperaban que fuera aprobada. La Ley tiene una amplia base de aplicación en cuanto a las empresas a las que puede aplicarse.

La Ley se prorrogó en dos ocasiones para que las renegociaciones de la deuda y reorganizaciones empresariales llevadas a cabo hasta finales de 2002 pudieran quedar abarcadas. En Corea es normal que las leyes fiscales se adopten anualmente. No se han conservado registros en los tribunales ni en la administración fiscal para identificar a las empresas que utilizaron esta disposición fiscal.

5. Pregunta

Párrafo 291 de la declaración oral de Corea: ¿Está de acuerdo Corea en que sus Pruebas documentales 113 y 114 no se refieren al caso Hamburg Süd/MOCIE que se menciona?

El buque objeto de la oferta de DSME (Corea - Prueba documental 114) es un buque portacontenedor de 5.600 teu (unidad equivalente a 20 pies) (Ref. N° BPT-HAM-101-001) por importe de 53 millones de dólares EE.UU., mientras que la carta dirigida por el MOCIE a DSME y SHI (Corea - Prueba documental 112) se refería a un buque portacontenedor de 4.100 teu (Ref. N° HAM-100-001) por un precio contractual de 58 millones de dólares EE.UU. En Corea - Prueba documental 113 también se hace referencia a un buque valorado en 53 millones de dólares con condiciones de pago distintas de las indicadas en la carta del MOCIE.

Respuesta

Corea vuelve a confirmar que sus Pruebas documentales 113 y 114 se refieren efectivamente al contrato de Hamburg Süd relativo a un buque portacontenedor.

Las CE no reconocen que la industria de construcción naval utiliza dos criterios para medir la capacidad de carga de un buque portacontenedor, es decir, teu (unidad equivalente a 20 pies) y el valor teu de "14 toneladas homogeneizadas".⁴ Esto se refleja en las descripciones aparentemente distintas entre la carta del MOCIE (Corea - Prueba documental 112) y la oferta de DSME (Corea - Prueba documental 114), que sin embargo designan la misma embarcación. En el caso Hamburg Süd, el comprador especificó inicialmente el buque portacontenedor con una capacidad de 5.600 teu utilizando el primer método. Sin embargo, en una etapa posterior de las negociaciones, el comprador empezó a utilizar el segundo método, es decir, la medida de 14 toneladas homogeneizadas, convirtiendo de ese modo la capacidad en 4.100 teu. Por ese motivo la oferta inicial de DSME se refería a un buque portacontenedor de 5.600 teu mientras que la carta del MOCIE se refería a 4.100 teu, citando esta cifra del contrato definitivo. Por consiguiente, Corea confirma nuevamente

⁴ Teu representa una unidad equivalente a 20 pies y mide la capacidad de una embarcación para cargar contenedores. La precisión de esta medida depende del método de cálculo, de si se tiene en cuenta la capacidad del buque sólo para contenedores llenos y si la capacidad en peso muerto permite una carga completa de contenedores. Por consiguiente, la industria ha desarrollado una medida (conocida como valor teu de "14 toneladas homogeneizadas") que es el peso muerto (carga útil) del buque portacontenedor dividido por 14. El resultado es el número de contenedores (1 contenedor estándar es igual a 1 teu) que puede transportar un buque dentro de su carga útil si cada uno pesara 14 toneladas. Esta cifra puede ser muy distinta a los valores teu declarados de algunos buques. Este valor representa la "capacidad nominal de un contenedor" calculada con un criterio estándar.

que sus Pruebas documentales 113 y 114 se refieren al mismo proyecto Hamburg Süd en cuestión al que las CE han venido oponiéndose en el presente procedimiento.

Asimismo, "HAM-100-001" y "BPT-HAM-101-001" eran únicamente los números de referencia de las especificaciones de la embarcación en cuestión. DSME utilizó inicialmente el número de referencia "BPT-HAM101-001" para referirse a la "especificación general", pero cuando se finalizaron las especificaciones como resultado de las negociaciones con Hamburg Süd, DSME asignó el número de referencia definitivo "HAM-100-001". Sin embargo, estos números se referían al mismo proyecto. La designación de distintos números de referencia en distintas etapas del proceso de negociación es una práctica normal en la industria de construcción naval. Esa práctica se debe a que los constructores navales y los compradores tienen que identificar los acuerdos logrados a distintos niveles debido a lo prolongadas que son las negociaciones relativas a un contrato de construcción naval.

Además, como saben bien las CE, no es poco frecuente que un astillero ofrezca distintos precios según las condiciones de pago que finalmente elija el comprador. Como se indica claramente en Corea - Prueba documental 114, DSME ofreció dos precios distintos para la misma embarcación basándose en distintas condiciones de pago. Así pues, se ofreció el precio de 53 millones de dólares tomando como base unas condiciones de pago en virtud de las cuales el 90 por ciento del precio se pagaría en el momento de la firma del contrato y el 10 por ciento en el momento de la entrega del buque. Al mismo tiempo y en la misma oferta presentada por escrito, también se ofreció un precio de 58 millones de dólares tomando como base unas condiciones de pago en las cuales el 10 por ciento se abonaba en el momento de la firma del contrato, otro 10 por ciento seis meses después del contrato, un 10 por ciento en el momento de la colocación de la quilla, otro 10 por ciento en la botadura y el 60 por ciento al efectuarse la entrega. DSME hizo verbalmente esta oferta al corredor (Water J. Hinneberg) el 30 de agosto de 2002 y seguidamente la confirmó enviando una oferta por escrito (Corea - Prueba documental 114) el 2 de septiembre de 2002. El precio ofrecido de 53 millones de dólares mencionado en la carta del corredor (Corea - Prueba documental 113) era el precio que ofreció DSME cuando el desembolso principal se hacía al principio, que era equivalente al precio de 58 millones de dólares cuando el desembolso principal se hacía al final.

Como dijo Corea en su declaración oral y en respuesta a la pregunta formulada por las CE en la segunda reunión sustantiva, el comprador, Hamburg Süd, obligó injustificadamente a DSME a reducir el precio de oferta hasta el nivel de 55 millones de dólares, con unas condiciones de pago en virtud de las cuales el desembolso principal se hacía al final, que era el nivel de precio ofrecido por un astillero europeo, Odense (CE - Prueba documental 88). En aquellos momentos los astilleros coreanos, DSME y Samsung ya habían ofrecido precios al nivel de 58 millones de dólares.

¿Reconoce Corea que el MOCIE intervino y pidió a Daewoo que aumentara el precio en 3 millones de dólares, lo que está respaldado por el texto claro que figura en Corea - Prueba documental 112? ¿No contradice esto lo que respondió Corea a la pregunta 82 del Grupo Especial, donde dijo que el MOCIE no estaba preocupado por el nivel de precios?

Respuesta

A juicio de Corea, no hay ninguna diferencia entre el texto que figura en Corea - Prueba documental 112 y la respuesta a la pregunta 82. De ambos se deduce claramente que al MOCIE no le preocupaba el nivel de precios en sí mismo sino el comportamiento anticompetitivo.

6. Pregunta

Con respecto al párrafo 292 de la declaración oral de Corea, sírvanse explicar a qué embarcación de 10 millones de dólares se refieren y a qué indicación de las CE se refiere esto.

Respuesta

Como aclaró Corea durante la segunda reunión sustantiva, así como en el texto definitivo de la declaración oral que presentó el 14 de junio de 2004, esto se refiere al párrafo 331 de la Segunda comunicación escrita de las CE.

RESPUESTAS DE COREA A LAS PREGUNTAS DEL GRUPO ESPECIAL EN LA SEGUNDA REUNIÓN Y OBSERVACIONES DE COREA SOBRE ALGUNAS DE LAS PREGUNTAS DIRIGIDAS POR EL GRUPO ESPECIAL A LAS COMUNIDADES EUROPEAS

I. A COREA

A. RÉGIMEN JURÍDICO DEL KEXIM

103. ¿Cuál es exactamente el fundamento jurídico de la aseveración de Corea (hecha en el párrafo 99 de su comunicación de réplica) de que el KEXIM está expresamente obligado por la ley a actuar con criterios basados en el mercado?

Respuesta

Corea considera que se deben examinar los siguientes criterios para determinar si una institución financiera actúa con criterios basados en el mercado: i) si se evalúan adecuadamente los riesgos crediticios del prestatario; ii) si se aplican tipos de interés o primas de garantía proporcionados a la calificación crediticia del prestatario/solicitante; iii) si se tienen en cuenta las situaciones del mercado cuando se fijan los tipos/primas de interés; iv) si se gestionan adecuadamente los riesgos que implican las operaciones del KEXIM; y v) cómo asegurar la solidez de la gestión.

i) Evaluación de los riesgos crediticios del prestatario

Ya en el período anterior a 2000, el KEXIM comparaba las calificaciones crediticias realizadas por entidades externas de calificación del crédito, y para cualquier prestatario (solicitante) determinado, el KEXIM utilizaba la calificación crediticia inferior constatada con respecto al prestatario (solicitante). De hecho, para gestionar efectivamente los riesgos crediticios, el KEXIM estableció el Comité de Gestión de Riesgos ya en 1998 a fin de establecer políticas y directrices (por ejemplo, el Reglamento para evaluación de las calificaciones crediticias) en lo que respecta a la gestión de riesgos en el KEXIM. Además, dentro del Comité se ha establecido el Departamento de Gestión de Riesgos y la Oficina de Evaluación de Créditos para aplicar y gestionar las políticas y directrices establecidas por el Comité. Estos dos departamentos han actuado independientemente de los departamentos financieros para asegurar una gestión de los riesgos transparente y eficaz.

A partir de 2000, como se indica en Corea - Prueba documental 91, el KEXIM aplicó su propio sistema de calificación del crédito de acuerdo con las recomendaciones del Banco de Pagos Internacionales (Basilea II) y del Servicio de Inspección Financiera de Corea, y desde entonces ha evaluado las calificaciones crediticias de los prestatarios (solicitantes) de acuerdo con la gestión reforzada de los riesgos crediticios. Actualmente el KEXIM clasifica las calificaciones crediticias en 14 grados y evalúa las calificaciones crediticias de los prestatarios (solicitantes) después de analizar cinco factores de riesgo crediticio (es decir, el riesgo de la industria, el riesgo económico, el riesgo de gestión, el riesgo financiero y el riesgo de los flujos de caja futuros) relacionados con los prestatarios/solicitantes. Para los detalles del sistema de calificación crediticia del KEXIM, sírvanse remitirse a **Corea - Prueba documental 117** (apéndice 1.1(24)-2 de Corea en el procedimiento del Anexo V) que se adjunta con el presente documento.

ii) Aplicación de márgenes diferenciales por riesgo crediticio proporcionados a las calificaciones crediticias

De conformidad con los artículos 8, 14 y 25 de las Directrices del KEXIM sobre intereses y comisiones (CE - Prueba documental 13), está obligado a añadir márgenes por riesgo crediticio a los tipos básicos (ya sea un tipo de interés en el caso de los préstamos o una prima en el caso de garantías). Los márgenes por riesgo crediticio que deben añadirse varían según las calificaciones

crediticias de los prestatarios/solicitantes. A su vez, esto puede dar lugar a que se apliquen tipos de interés o primas distintos a los prestatarios/solicitantes. En cuanto a las estructuras de los tipos de interés y primas de garantías del KEXIM, sírvanse remitirse a la respuesta de Corea a la pregunta 47 del Grupo Especial y a Corea - Pruebas documentales 12 y 14.

iii) Tener en cuenta las situaciones del mercado

Como se explica en detalle en la respuesta 47 de Corea a las preguntas del Grupo Especial, los tipos básicos de los préstamos del KEXIM, que se determinan con arreglo a los artículos 10 y 11 de sus Directrices sobre intereses y comisiones, están concebidos en sí mismos para reflejar adecuadamente el nivel predominante de los tipos de interés en el mercado financiero en el momento correspondiente. Además, los "tipos de ajuste al mercado" que deben aplicarse de conformidad con los artículos 14 y 25 de dichas Directrices también aseguran que los tipos de interés y las primas de las garantías reflejen plenamente las situaciones existentes en el mercado (respecto a los detalles de los tipos de ajuste al mercado, sírvanse remitirse a la respuesta 57 de Corea a las preguntas del Grupo Especial).

iv) Gestión adecuada de los riesgos comerciales

Con el fin de gestionar adecuadamente los riesgos comerciales del KEXIM, el artículo 17-10 del Decreto del KEXIM (el Decreto de aplicación de la Ley del KEXIM, CE - Prueba documental 11) le obliga a establecer y administrar un sistema de control de riesgos, y actualmente el Comité de Gestión de Riesgos mencionado *supra* está encargado de esas funciones de control de los riesgos. Para administrar estas funciones el Comité ha establecido y aplicado el Reglamento de Gestión de Riesgos en virtud del cual se vigilan atentamente todos los riesgos que entrañan las actividades del KEXIM, incluidos los riesgos crediticios, los riesgos de mercado y el riesgo de liquidez. Además, de conformidad con el artículo 29 de la Ley del KEXIM (CE - Prueba documental 10) y el artículo 17-10 del Decreto del KEXIM, éste ha establecido las normas y procedimientos correspondientes a las prácticas comerciales (uno de los cuales es el Manual de Funcionamiento que se presentó como apéndice 1.1 (9) en el proceso del Anexo V), cuyo objetivo es reducir los posibles riesgos relacionados con las prácticas comerciales diarias del KEXIM.

v) Asegurar una gestión solvente del KEXIM

Los artículos 17-5 a 17-9 del Decreto del KEXIM establecen específicamente limitaciones y restricciones a las prácticas del KEXIM con el fin de asegurar su gestión solvente. Esas limitaciones y restricciones se refieren a límites en la concesión de créditos, restricciones aplicables a las actividades de inversión o posesión de valores y enajenación de activos no empresariales. Estas limitaciones y restricciones protegen al KEXIM de posibles riesgos empresariales. Además, el KEXIM está sujeto a la inspección de la Comisión de Inspección Financiera ("FSC") y del Ministerio de Hacienda y Economía de conformidad con el artículo 39 de la Ley del KEXIM y los artículos 17-12 y 17-13 del Decreto del KEXIM. El Ministerio y la FSC examinan periódicamente el cumplimiento por el KEXIM de las limitaciones y restricciones mencionadas *supra*. Además, el KEXIM está obligado a comprobar regularmente la solidez de sus activos en cartera y a mantener un nivel adecuado de reservas para deudas incobrables. El KEXIM también está obligado a aplicar la reglamentación de la FSC respecto al coeficiente de garantía del Banco de Pagos Internacionales y el coeficiente relativo a los activos/obligaciones en divisas. Las limitaciones, restricciones y obligaciones relacionadas con la gestión solvente se corresponden y son similares a las impuestas a los demás bancos comerciales en virtud de la Ley de Banca. La FSC puede dictar una orden para que el KEXIM adopte las medidas necesarias (que son equivalentes a las "medidas correctivas de aplicación inmediata" que adopta la FSC contra otros bancos comerciales) en los casos en que considera que la gestión del KEXIM no es suficientemente correcta como consecuencia del

incumplimiento de la reglamentación de la FSC (*Véase* el artículo 39 de la Ley del KEXIM y el artículo 17-13 de su Decreto).

Obligación legal de actuar con criterios orientados al mercado

Como se indica *supra*, la Ley y el Decreto del KEXIM y otros reglamentos internos, a los que colectivamente cabe referirse como régimen jurídico del KEXIM, tienen por objeto asegurar que el KEXIM actúe con criterios orientados al mercado. Dicho de otro modo, las salvaguardias sistémicas, todas ellas basadas en el régimen jurídico del KEXIM, obligan y permiten al KEXIM asegurar sus operaciones con criterios orientados al mercado. Corea reitera que el KEXIM ha obtenido continuamente beneficios de explotación desde que fue creado (respecto a los beneficios de explotación del KEXIM, sírvanse remitirse a la respuesta 49 de Corea a las preguntas del Grupo Especial).

104. Corea afirma (en su respuesta a la pregunta 53 del Grupo Especial) que el artículo 24 de la Ley del KEXIM debería haber sido derogado, y que, en realidad, "el KEXIM ha considerado la posibilidad de proponer la derogación o modificación del artículo 24". Sírvanse presentar pruebas o documentación de respaldo de esta afirmación (por ejemplo, actas de reuniones).

Respuesta

Corea presenta su **Prueba documental 118** que demuestra que el KEXIM consideró la posibilidad de derogar la disposición del artículo 24 de la Ley del KEXIM ya en 1999/2000. Como se explica en la respuesta de Corea a la pregunta 53 del Grupo Especial, la restricción relativa al ámbito de actividades del KEXIM ya se había eliminado mediante la modificación del artículo 18 de la Ley del KEXIM en 1998. Esta modificación se promulgó para reflejar plena y adecuadamente la realidad del mercado financiero, que había cambiado sustancialmente desde la promulgación de la Ley del KEXIM. Aunque esta modificación permitió oficialmente al KEXIM participar plenamente en el mercado financiero, incluso antes de esta modificación el KEXIM ya había participado en el mercado en que predominaban otros bancos comerciales, lo que entrañaba una mayor competencia. La disposición no se ha derogado hasta ahora debido a los procedimientos legislativos gravosos exigidos para ello. En la práctica, a la luz del artículo 18 de la Ley del KEXIM, y puesto que el KEXIM no ha tenido restricciones para competir con otras instituciones financieras comerciales a pesar del artículo 24, el KEXIM no se ha visto limitado por la anacrónica disposición de "no competencia" que figura en su Ley. Además, Corea señala que ya ha aportado considerables pruebas empíricas de la existencia de competencia entre el KEXIM y otras instituciones financieras.

105. ¿Hasta qué fecha se aplicó el artículo 24, y en qué casos concretos? Sírvanse explicarlo y exponerlo en detalle.

Respuesta

Como se ha indicado, después de la constitución del KEXIM, el mercado financiero coreano evolucionó y las instituciones financieras comerciales empezaron a proporcionar los servicios financieros especializados en que había participado el KEXIM. Esto dio lugar a competencia con otras instituciones financieras prácticamente en todas las esferas de los servicios financieros del KEXIM (en cuanto a los tipos de servicios financieros del KEXIM, sírvanse remitirse a la respuesta de Corea a la pregunta 53 del Grupo Especial). Corea reitera que ninguna de las disposiciones pertinentes de la Ley del KEXIM tiene por objeto prohibir a otras instituciones financieras participar en los servicios financieros concedidos por el KEXIM o, por el contrario, exigir al KEXIM que abandone el mercado tan pronto como otras instituciones financieras entraban en él. Como se ha sostenido, en lo que respecta a las APRG, el KEXIM sólo absorbió una pequeña parte de la cuota de mercado (menos del 20 por ciento) antes de la crisis financiera asiática, lo que indica que había una

competencia feroz en el mercado. Prácticamente todas las instituciones financieras han concedido créditos relacionados con inversiones exteriores desde que se suprimieron a finales del decenio de 1990 las restricciones aplicables a las operaciones en divisas. Asimismo, el KEXIM también ha competido con otras instituciones financieras en la esfera del mercado del crédito a la importación. Al haber prestado esos servicios financieros, el KEXIM no ha sido sancionado nunca por las autoridades inspectoras ni ha sido impugnado por otras instituciones financieras comerciales alegando la existencia del artículo 24 de la Ley del KEXIM.

106. En el párrafo 45 de la Segunda declaración oral de Corea se alega que, si se otorgan préstamos en condiciones comerciales, la entidad acreedora no es un organismo público. ¿Se aplicaría este razonamiento en el caso de que el Ministerio de Hacienda tuviera una práctica general de otorgar préstamos en condiciones comerciales? Es decir: ¿sería el Ministerio de Hacienda un organismo privado (o, en cualquier caso, no sería un organismo público)? ¿Valdría el mismo análisis si algún día, excepcionalmente, el Ministro de Hacienda impartiera instrucciones a sus funcionarios para que otorgaran un préstamo a una empresa de un amigo suyo con un tipo de interés de la tercera parte del tipo del mercado? ¿Constituiría ese préstamo una contribución financiera? ¿Por qué, o por qué no?

Respuesta

Corea declaró en el párrafo 24 de su declaración oral que considera que existen tres categorías distintas: 1) órganos gubernamentales; 2) organismos públicos; y 3) organismos privados. Corea dio como ejemplo de un órgano gubernamental el Ministerio de Hacienda, que quedaría incluido en la categoría 1. En cambio, con respecto a las entidades paraestatales que no son órgano gubernamentales, según el texto del tratado y la orientación interpretativa de los artículos y comentarios sobre responsabilidad del Estado, no se considera *prima facie* que actúen con funciones gubernamentales.

El párrafo 45 no se refería a un órgano de gobierno, sino a una situación que afectaba a una entidad paraestatal o de propiedad estatal. Las CE no han alegado nunca que ninguno de los bancos en cuestión fueran órganos del gobierno, sólo que eran organismos públicos. Por consiguiente, la segunda parte de la pregunta no es realmente aplicable en el contexto del Ministerio de Hacienda. Por otra parte, si una entidad paraestatal gestionara un programa comercial (y por lo tanto no sería considerada un organismo público), el tipo de intervención indicado en la pregunta podría constituir un encargo a la entidad paraestatal como entidad privada, según los hechos. Como señaló Corea en los párrafos 43-44, no existe una laguna en el sistema del tratado; la diferencia radica en el tipo de prueba que debe presentarse según se trate de un organismo público o una entidad privada. La absoluta falta de pruebas respecto a la existencia de funciones encomendadas u ordenadas es lo que ha obligado a las CE a inventarse una definición nueva y general de "organismo público".

107. En el párrafo 56 de su Segunda declaración oral, Corea afirma que la financiación de la llamada "ventanilla de mercado" no está comprendida en el Acuerdo relativo a las directrices para los créditos a la exportación de la OCDE. ¿Alega con ello Corea que tal financiación no queda comprendida en el Acuerdo SMC? En caso afirmativo, ¿se debe ello a que Corea considera que esa financiación no constituye una contribución financiera? Sírvanse explicar su razonamiento.

Respuesta

La caracterización que hace el Grupo Especial de la observación de Corea en el párrafo 56 es quizás demasiado categórica. Corea utilizó a propósito una construcción gramatical pasiva: "Son consideradas actividades comerciales basadas en el mercado en competencia con otros bancos." La razón de esta construcción es que, como existe falta de información, hay cierta cantidad de

autodefinición respecto a lo que se incluye en el concepto de "ventanilla de mercado". No obstante, con independencia de lo que se incluya como cuestión práctica, Corea considera que el concepto ofrece una distinción válida.

Para responder a la pregunta del Grupo Especial hay que referirse nuevamente a las distintas categorías de entidades analizadas en la respuesta a la pregunta anterior. Por consiguiente, si un órgano del gobierno ofrece la financiación, puede ser una subvención según exista o no un beneficio. Por otra parte, si la financiación la ofrece una entidad paraestatal como parte de un *programa comercial*, presumiblemente no es "gubernamental" y por lo tanto no sería considerada una contribución financiera de un gobierno salvo que se demuestre específicamente que lo es. Hay que señalar dos cuestiones a este respecto. En primer lugar, la cuestión de si se trata o no de un programa comercial debe establecerla la parte reclamante como una cuestión inicial. Alegar simplemente que el programa no es comercial porque la entidad es de propiedad estatal, como han hecho las CE, disuelve dos etapas analíticas distintas en una sola. En segundo lugar, como también se ha analizado, aunque el programa general sea comercial y, por lo tanto, la entidad no es considerada un organismo público a efectos de una diferencia, el reclamante sigue teniendo la posibilidad de demostrar que el Gobierno encomendó u ordenó algo en un caso concreto. Por supuesto las CE no han podido hacerlo (porque no existen pruebas), y por eso intentan basar todos sus argumentos en el hecho de la propiedad estatal.

B. SUBVENCIONES ANTERIORES

108. Corea ha hecho diversas observaciones referentes a las alegaciones de las CE acerca de las llamadas "subvenciones anteriores". En particular, Corea se refirió a esta cuestión en su respuesta a la pregunta 83 del Grupo Especial, y en los párrafos 62, 63 y 93 de su Segunda declaración oral. Entendemos que Corea no procura una resolución en el sentido de que las CE están impedidas de impugnar las "subvenciones anteriores". ¿Es correcta esta interpretación? En caso negativo, ¿por qué no lo es?

Respuesta

Es cierto que Corea no alega en términos generales que las CE no puedan impugnar supuestas subvenciones anteriores como cuestión de principio. Sin embargo, para que quede claro, esta cuestión tiene dos aspectos diferentes según se haga referencia a la Parte II o a la Parte III del *Acuerdo SMC*. Las alegaciones de subvenciones prohibidas son mucho más del tipo de los casos "corrientes" de solución de diferencias del GATT/OMC, en los que generalmente se considera que el reclamante tiene un derecho general a solicitar una resolución relativa a la imposición de una medida por otro Miembro que a su juicio es incompatible con las obligaciones que el tratado impone a ese Miembro. Podría suceder, naturalmente, que esa resolución sólo tenga interés histórico si los hechos consisten en que el demandado ya no está aplicando medidas que son incompatibles con sus obligaciones. Esto sucedería si ya no se concedieran beneficios en el sentido del párrafo 1b) del artículo 1 del *Acuerdo SMC*. Por supuesto, se plantea una duda en cuanto al sentido de una resolución o recomendación del OSD para que un Miembro retire la subvención, como exige el párrafo 7 del artículo 4, si en realidad ya no existe ninguna subvención. Teniendo esto presente, el Grupo Especial debe tener en cuenta en el contexto completo de la Parte II del *Acuerdo SMC* si considera que realmente se conceden subvenciones prohibidas.

En cuanto a alegaciones fundadas en la Parte III, con respecto a las alegaciones de efectos desfavorables, el Grupo Especial debe reconocer la naturaleza *sui generis* de su investigación en este sentido. En ninguna otra esfera de la solución de diferencias en la OMC tiene que demostrar el reclamante que una medida ha causado efectos desfavorables. Dicho de otra manera, las subvenciones son consideradas ilegales sólo si causan efectos desfavorables. Además, el párrafo 8 del artículo 7 dispone que son ilegales sólo *en la medida* de esos efectos desfavorables. Por consiguiente, es la situación excepcional de una medida que sólo es "parcialmente" incompatible con las

obligaciones que corresponden a un Miembro en el marco de la OMC. Cabe suponer que, al determinar si las supuestas subvenciones en cuestión han causado efectos desfavorables, un grupo especial examinará esos supuestos efectos a lo largo de un período. Es axiomático que en toda investigación relativa al daño el período más reciente es el más importante. Por consiguiente, el valor probatorio de pruebas de la existencia de subvenciones en períodos anteriores es sumamente cuestionable si las pruebas indican que no hubo subvenciones ni efectos desfavorables en el período más reciente. Así pues, no se trata de que legalmente esté prohibido examinar períodos anteriores: se trata más bien de la pertinencia y valor probatorio de esas pruebas. Teniendo en cuenta los requisitos de que se demuestre la existencia de efectos desfavorables reales y de que las subvenciones sólo son ilegales en la medida en que exista una relación causal, un grupo especial tendría que explicar en detalle por qué considera que es impugnable una subvención que ya no causa efectos desfavorables. Por consiguiente, Corea no dice que las pruebas históricas no sean pertinentes al analizar tendencias que provocan efectos desfavorables actuales; pueden tener una repercusión en el análisis general. No obstante, cuando las pruebas indican que ya no se causan esos efectos desfavorables o que ya no existen subvenciones, no está claro cuál sería el fundamento de esa determinación.

C. APRG/PSL

109. Corea alega en el párrafo 80 de su Segunda declaración oral que los proveedores extranjeros de APRG incluyen un margen por concepto de riesgo-país en las garantías que otorgan a los astilleros coreanos, lo que explica que los proveedores extranjeros de APRG cobren tipos más elevados que el KEXIM. ¿No debería el KEXIM haber aplicado un margen similar por concepto de riesgo-país, o haber tenido en cuenta en alguna otra forma el factor de riesgo de la inversión en Corea? Sírvanse explicarlo. ¿Por qué habría de ser mayor el riesgo de invertir en Corea para los proveedores extranjeros de APRG, incluidos los instalados en Corea (véase Corea - Prueba documental 87, página 8, que indica que los bancos extranjeros A y B otorgan APRG por conducto de sucursales en Corea) que para los bancos coreanos?

Respuesta

Como se explica detalladamente en Corea - Pruebas documentales 84 a 87 y afirmó Corea durante la segunda reunión sustantiva, la prima de riesgo-país (o margen por riesgo-país) debe aplicarse a las transacciones financieras entre empresas establecidas en distintos países. En general, el término "riesgo-país" abarca normalmente el riesgo de que las condiciones y acontecimientos económicos, sociales y políticos en un país extranjero puedan afectar negativamente a los intereses financieros de una institución. En los mercados financieros no se considera que el riesgo-país cubra los riesgos de transacciones realizadas entre partes establecidas en el mismo país. En estos casos los prestamistas o proveedores se centran en los riesgos crediticios generales de sus contrapartes.

Para que el Grupo Especial pueda entenderlo mejor y con fines ilustrativos, Corea presenta los elementos del riesgo-país determinados de conformidad con el Acuerdo de la OCDE relativo a las directrices para los créditos a la exportación concedidos con apoyo oficial (véase el artículo 24 a) del Acuerdo). Son los siguientes:

- moratoria general sobre los reembolsos decretada por el gobierno del comprador/prestatario/garante o por el organismo del país a través del que se efectúa el reembolso;
- acontecimientos políticos y/o dificultades económicas surgidos fuera del país de la parte notificante o medidas legislativas/administrativas adoptadas fuera del país de la parte notificante que impiden o retrasan la transferencia de fondos pagados en relación con el crédito;

- disposiciones legales adoptadas en el país del comprador/prestatario que declaren que los reembolsos efectuados en moneda nacional son una liberación válida de la deuda, a pesar de que, como consecuencia de las fluctuaciones de los tipos de cambio, dichos reembolsos, al convertirlos a la moneda del crédito, ya no cubren la cuantía de la deuda en la fecha de la transferencia de los fondos;
- cualquier otra medida o decisión del gobierno de un país extranjero que impida rembolsar un crédito; y
- casos de fuerza mayor ocurridos fuera del país de la parte notificante, es decir, guerras (incluidas las guerras civiles), expropiación, revolución, disturbios, disturbios civiles, ciclones, inundaciones, terremotos, erupciones, maremotos y accidentes nucleares.

Cuando el KEXIM concede APRG a astilleros coreanos, en las transacciones intervienen partes que se encuentra en el mismo país de establecimiento y, por consiguiente, no es necesario que considere un "riesgo-país". Más bien, como se explica en la respuesta 103 *supra*, el KEXIM examina los riesgos crediticios generales del solicitante teniendo en cuenta todos los riesgos pertinentes, como el riesgo del sector, el riesgo comercial, el riesgo de gestión, el riesgo financiero y el riesgo de los flujos de caja futuros. En contraste con el KEXIM, además de considerar los riesgos previstos habituales, los proveedores extranjeros de APRG deben tener en cuenta un riesgo de una dimensión distinta, es decir, el riesgo-país, ya que están situados fuera de Corea. No obstante el riesgo adicional, los proveedores extranjeros concedieron APRG a los astilleros coreanos cuando fueron designados por los compradores y de hecho obtuvieron elevadas primas por las garantías.

Además, las sucursales coreanas de proveedores extranjeros de APRG debían tener en cuenta ese riesgo-país, ya que los propios proveedores extranjeros, no sus sucursales, serán en última instancia responsables jurídicamente (esto es evidente por la aplicación de la ley) de liquidar los pagos anticipados a los compradores de las embarcaciones en caso de incumplimiento contractual de un constructor naval coreano. Como consecuencia de ello, el riesgo-país se ha incluido en las primas de garantías concedidas por las sucursales coreanas de proveedores extranjeros de APRG.

110. Sírvanse formular sus observaciones sobre la afirmación de las CE (hecha en el párrafo 107 de su Segunda comunicación escrita) de que Corea no proporcionó detalles de los tipos de cinco de las APRG otorgadas a Samsung por bancos comerciales en 1997.

Respuesta

Corea proporcionó la mejor información de que disponía en el momento del procedimiento del Anexo V. Corea señala que el Gobierno de Corea no disponía de gran parte de la información solicitada en el procedimiento del Anexo V y con posterioridad. Tras confirmarlo con Samsung, Corea entiende que los tipos de las cinco APRG a que se refieren las CE no estaban disponibles ya que había expirado el plazo exigido para conservar los documentos pertinentes. En los casos en que todavía se disponía de información sobre algunas de las APRG otorgadas en 1997, se facilitó dicha información.

111. Al responder a la pregunta 72 del Grupo Especial, Corea presentó ciertos documentos que tenían partes suprimidas. ¿Cuál es la razón de esas supresiones?

Respuesta

En la pregunta 72 el Grupo Especial pidió a Corea que facilitara documentos internos relativos a ciertos proyectos identificados específicamente por el Grupo Especial. Como el documento original (del cual Corea presentó una versión con supresiones como Corea - Prueba documental 60) contenía información sobre otros proyectos (que el Grupo Especial no había

solicitado) que es por naturaleza información comercial confidencial, Corea suprimió la información que no estaba relacionada con el proyecto que había identificado el Grupo Especial.

112. ¿Se otorgó alguna APRG a astilleros coreanos por instituciones financieras independientes después del 28 de mayo de 2001? En caso afirmativo, ¿por qué no se incluyeron en la respuesta de Corea al cuestionario del Facilitador en el procedimiento del Anexo V?

Respuesta

Corea desea señalar que a su juicio el KEXIM es una "institución financiera independiente".

No obstante esto, Corea confirma que facilitó toda la información en los apéndices 1.2(31)-1 a 1.2(31)-8 de los documentos presentados durante el proceso del Anexo V en cuanto a las APRG otorgadas por instituciones financieras coreanas (salvo cierta información relativa a APRG otorgadas en el extranjero) a los astilleros coreanos hasta que se inició el procedimiento del Anexo V. También se incluyó en esa documentación información relativa a las APRG otorgadas después del 28 de mayo de 2001. Sírvanse remitirse al apéndice 1.2(31)-1 a 1.2(31)-8 (CE - Prueba documental 24) en lo que respecta a la información sobre esas APRG.

113. Con referencia a la respuesta de Corea a la pregunta 71 del Grupo Especial, sírvanse presentar pruebas que respalden la afirmación de Corea de que los tipos aplicados por Kookmin y Woori Bank para las APRG de Samsung fueron de [ICC: se omite en la versión pública] en lugar de [ICC: se omite en la versión pública].

Respuesta

Corea confirma que los tipos del Banco Kookmin y el Banco Woori para las APRG de Samsung fueron de [ICC: se omite en la versión pública]. La afirmación anterior de Corea que no concuerda con esta información se hizo involuntariamente debido a un error material cometido por la empresa al formular la respuesta. Corea lamenta cualquier confusión.

114. Con respecto a Corea - Prueba documental 99: ¿por qué siguió aplicando el KEXIM el mismo margen diferencial después de que DSME comenzó a sufrir dificultades financieras?

Respuesta

Como se aclaró durante la segunda reunión sustantiva, Corea no aprobó, ni podía aprobar, el punto de referencia de las CE propuesto en CE - Prueba documental 125 o en el apéndice CE-9. Corea simplemente presentó sus Pruebas documentales 93 a 100 para: i) explicar que hay errores fundamentales en los cálculos realizados por las CE debido a la interpretación errónea de la estructura de los tipos de interés de los PSL del KEXIM y ii) para demostrar que no existe ningún beneficio ni siquiera según la propia metodología hipotética e inexacta de las CE. Así pues, Corea - Prueba documental 99 es el fundamento de un argumento formulado subsidiariamente y también de carácter hipotético basado en varias premisas, que no refleja transacciones reales. En particular, se preparó para demostrar que aunque DSME tuviera la peor calificación crediticia durante el período de la renegociación de la deuda, no se concedió ningún beneficio.

Como se demuestra en Corea - Prueba documental 92, el KEXIM asignó a DSME una calificación P5 durante el período de renegociación de la deuda, cuando la empresa se encontraba en la peor situación financiera. Por lo tanto, a pesar de que el KEXIM no mantenía su actual sistema de calificación de créditos antes de la crisis financiera asiática y la renegociación de la deuda de DSME, es una especulación lógica que la calificación crediticia de DSME antes de la renegociación de la deuda habría sido mejor en comparación con su calificación cuando se encontraba en proceso de

renegociación de la deuda. Esto se puede justificar por el hecho de que la calificación crediticia de DSME se ajustó al alza, a P4, justo cuando se graduó de la renegociación de la deuda (véase Corea - Prueba documental 92). No obstante, la Prueba documental 99 de Corea se presentó para demostrar que durante todo el período que indican las CE en su Prueba documental 125 no se concedió ningún beneficio a DSME. Y, lógicamente, si en Corea - Prueba documental 99 se asignara la calificación crediticia mejor correspondiente al período previo a la renegociación de la deuda, se demostraría que los márgenes negativos de beneficio serían incluso superiores.

D. SUPUESTAS SUBVENCIONES RECURRIBLES

115. Sírvanse formular sus observaciones sobre el párrafo 259 de la Segunda comunicación escrita de las CE, referente al destino que correspondió a la participación del Sr. Do-Sang Lee [ICC: se omite en la versión pública] en el capital de Daedong. ¿Cuáles son las disposiciones legales con arreglo a las cuales se efectuó la cancelación total de la participación del Sr. Lee en el capital de la empresa? Sírvanse proporcionar una explicación completa.

Respuesta

En el marco de la "reorganización empresarial" (administración judicial) conforme a la legislación de Corea, el destino de los accionistas de la empresa en cuestión se prescribe en la Ley de Reorganización Empresarial (véase CE - Prueba documental 43). Los apartados 3 y 4 del artículo 221 de la citada Ley disponen lo siguiente:

- 3) En los casos en que el pasivo total de la empresa en el momento de iniciarse el procedimiento de reorganización supere su activo total, la reducción del capital se establecerá [en el plan de reorganización] de tal manera que se cancele como mínimo la mitad de las acciones emitidas de la empresa.
- 4) En los casos en que el inicio del procedimiento de reorganización haya sido motivado por actos de los que sean gravemente responsables los directores o personas equivalentes o los administradores de la empresa en cuestión, la reducción del capital se establecerá [en el plan de reorganización] de tal manera que queden canceladas como mínimo las dos terceras partes de las acciones cuya titularidad corresponda a un accionista que haya ejercido considerable influencia en tales actos, a sus familiares u otros accionistas que tengan una relación especial con él, como se establece en el Reglamento del Tribunal Supremo.⁵

Como se indica claramente en las disposiciones anteriores, los límites de la "mitad" o las "dos terceras partes" que se mencionan en ellas constituyen un nivel mínimo respecto a la cancelación de las acciones. Por consiguiente, el artículo 221 de la Ley de Reorganización Empresarial exige que el plan de reorganización establezca una cancelación de las acciones que no debe ser inferior a estos niveles, pero que incluso puede llegar a ser la cancelación total de las acciones. Basándose en estos requisitos legales, los tribunales competentes en materia de insolvencia cancelaron totalmente en la mayoría de los casos las acciones que pertenecían a un accionista mayoritario cuando las acciones no tenían ningún valor como consecuencia de la situación de insolvencia.

⁵ Esta traducción es más exacta. La traducción no oficial de la Ley de Reorganización Empresarial que presentaron las CE al Grupo Especial como CE - Prueba documental 43 no es totalmente exacta. Con fines de verificación, Corea presenta la versión coreana del artículo 221 de la Ley como **Corea - Prueba documental 119**.

En el caso de Daedong, se determinó que el pasivo total de Daedong superaba el activo total (CE - Prueba documental 78, Plan definitivo de reorganización empresarial para Daedong, apéndice 1, Balance). Por esa razón, el síndico estaba legalmente obligado a cancelar como mínimo el 50 por ciento de las acciones. Por consiguiente, el síndico propuso un plan de reorganización en virtud del cual las acciones pertenecientes a todos los accionistas de Daedong, excepto las del Sr. Do-Sang Lee, se redujeron en un 80 por ciento (es decir, una proporción de 5:1). Además, la Ley de Reorganización Empresarial exigía que las acciones del Sr. Do-Sang Lee, que como accionista principal había ejercido considerable influencia en los actos de los directores y administradores, se redujeran como mínimo en dos tercios. Finalmente, teniendo en cuenta que las acciones de Daewoo no tenían valor y que el Sr. Lee era plenamente responsable del fracaso de Daedong, el síndico propuso la cancelación completa de sus acciones. Sin embargo, en última instancia la aceptación de esta propuesta correspondía al Sr. Lee. Corea considera que los comentarios sumamente personales y despectivos de las CE sobre la motivación del Sr. Lee son lamentables.

116. Corea afirma que el artículo 45-2 de la Ley del impuesto sobre la renta de las sociedades no constituye un sacrificio de ingresos fiscales y no otorgó ningún beneficio. Sin embargo, según el comunicado que figura en CE - Prueba documental 136, un dirigente de la empresa Daewoo declaró que la sociedad "quedaría exenta de impuestos por un total de 236.000 millones de won". Sírvanse formular sus observaciones y explicar por qué una exención de impuestos por valor de 236.000 millones de won no constituye un sacrificio de ingresos fiscales y no otorgó un beneficio.

Respuesta

En virtud del *Acuerdo SMC*, corresponde a las CE la carga de demostrar específicamente qué ingresos públicos se percibirían en otro caso o cómo se condonaron o no se recaudaron esos ingresos (párrafo 1 a) 1) ii) del artículo 1). Las CE no lo han hecho. Además, al parecer las CE todavía no entienden claramente el régimen fiscal coreano y como consecuencia de ello Corea sigue sin poder determinar específicamente a qué se refieren las alegaciones de las CE sobre las concesiones fiscales.

El comunicado que figura en CE - Prueba documental 136, que citaba la supuesta declaración de un dirigente de Daewoo, no establece nada sobre los tipos de impuestos en cuestión, las disposiciones aplicables de la legislación fiscal, los tipos impositivos, los cálculos de la cuantía fiscal, cómo se condonaron, etc. Habida cuenta de la complicación y el carácter técnico de las cuestiones fiscales, ningún grupo especial formularía una constatación positiva de existencia de contribución financiera y beneficio basándose en un artículo periodístico tan cuestionable. Además, el importe de 236.000 millones de won supuestamente mencionados por un dirigente de Daewoo no distingue qué parte de este total es atribuible a DSME frente a las partes atribuibles a la empresa de maquinaria y a lo que subsistía de DHI. En síntesis, las CE no han acreditado *prima facie* la existencia de concesiones fiscales, como exige el párrafo 1a) 1) ii) del artículo 1 del *Acuerdo SMC*.

En estas circunstancias, Corea se encuentra en una situación delicada cuando el Grupo Especial le pide que explique "por qué una exención de impuestos por valor de 236.000 millones de won no constituye un sacrificio de ingresos fiscales y no otorgó un beneficio". En la pregunta se da por sentado que hubo una exención fiscal de 236.000 millones de won, pero Corea no está de acuerdo en que las CE hayan demostrado nunca la existencia de esa exención. Salvo que las CE expliquen primero cómo se ha calculado la cifra de 236.000 millones de won o la cifra que sea, y en virtud de qué disposiciones de la legislación fiscal, a Corea le resulta imposible explicar de qué manera esta cantidad no son ingresos públicos condonados. No obstante, Corea desearía atender la petición del Grupo Especial dando más explicaciones sobre la cuestión fiscal, reservándose al mismo tiempo sus derechos respecto a la carga de la prueba.

En primer lugar, Corea remite al Grupo Especial a los párrafos 221 y 222 de la Segunda comunicación escrita de las CE, en los cuales las CE dejaron claro que la "alegación principal" eran las "exenciones fiscales temporales" concedidas en virtud del artículo 45-2 de la Ley de control del régimen fiscal de excepción, que prorrogaba incentivos fiscales establecidos en el artículo 46 de la Ley del impuesto sobre la renta de las sociedades. Al parecer las CE consideran que CE - Prueba documental 136 proporciona pruebas de la cuantía de los incentivos fiscales previstos en el artículo 46 de la Ley del impuesto sobre la renta de las sociedades que habían sido "prorrogados" por el artículo 45-2 de la Ley de control del régimen fiscal de excepción.

Sin embargo, como Corea ha explicado reiteradamente (véanse, por ejemplo, los párrafos 206 a 208 de la declaración oral de Corea en la segunda reunión del Grupo Especial), el régimen fiscal de excepción establecido en el artículo 46 sólo se aplica cuando una empresa segregada ha obtenido "ganancias de valoración" como consecuencia de la "valoración" del activo realizada en el momento de la segregación. En el caso de la renegociación de la deuda de DHI, el activo de la empresa original DHI se transfirió a DSME y a la empresa de maquinaria por el valor contable (es decir, sin la "valoración" de esos activos). Por consiguiente, DSME no podía obtener ningún incentivo fiscal en virtud del artículo 46 de la Ley del impuesto sobre la renta de las sociedades, que había sido prorrogado por el artículo 45-2 de la Ley de control del régimen fiscal de excepción.

El hecho de que los activos de DHI se transfirieron por el valor contable a las empresas segregadas queda claramente demostrado por **Corea - Prueba documental 120** (Informe de renegociación de la deuda de Anjin de 1999, extractos de páginas, apéndice 10), así como por CE - Prueba documental 55 (Plan de renegociación de la deuda de DHI, apéndice D-11 (balance) y CE - Prueba documental 56 (Estructura de la segregación de activos). Asimismo, las CE nunca han refutado este hecho.

Por consiguiente, en contra de lo que alegan las CE, no se concedió ninguna exención fiscal a DSME en virtud del artículo 45-2 de la Ley de control del régimen fiscal de excepción ni del artículo 46 de la Ley del impuesto sobre la renta de las sociedades. Así pues, no prospera la "alegación principal" de las CE y la discutible declaración del dirigente de Daewoo que figura en CE - Prueba documental 136 no puede probar nada cuando lo que se proponen demostrar las CE basándose en rumores no puede tener sentido desde el punto de vista jurídico. Para evitar toda duda, Corea presenta el texto del artículo 46 de la Ley del impuesto sobre la renta de las sociedades (la versión original en coreano y la traducción al inglés) como **Corea - Prueba documental 121**.

En esta situación, es dudoso que un dirigente de Daewoo pudiera realmente haber hecho la declaración sobre los 236.000 millones de won como escribió el periodista o si éste lo interpretó erróneamente. Si un dirigente de Daewoo hizo realmente esa declaración, bien podría ser que interpretó erróneamente los hechos y la legislación fiscal aplicable. La otra respuesta plausible podría ser que ese dirigente se haya referido a un tipo de incentivo fiscal totalmente diferente. Un posible candidato es el "impuesto adicional especial" que se podría haber exigido si hubo ganancias derivadas de la transferencia de ciertos activos de DHI a las empresas segregadas. Sin embargo, en virtud del artículo 99 de la Ley del impuesto sobre la renta de las sociedades este impuesto debía exigirse a DHI (lo que quedaba después de la segregación).

Antes del 31 de diciembre de 2001 la Ley del impuesto sobre la renta de las sociedades establecía que, si una empresa obtenía ganancias de la transferencia de ciertos activos (por ejemplo, terrenos, edificios y otros derechos reales inmobiliarios), la empresa cedente debía pagar, además del impuesto ordinario sobre la renta de sociedades, el denominado "impuesto adicional especial" al tipo del 16,5 por ciento de las ganancias así obtenidas (véase **Corea - Prueba documental 121**, artículos 2 y 99 de la Ley del impuesto sobre la renta de las sociedades). A efectos de este impuesto, se entiende por "ganancias" el importe del precio de transferencia de los activos en cuestión menos su precio y costos de adquisición originales. En el contexto de la segregación de DHI, se le podría haber exigido

que pagara un importe considerable de ese impuesto adicional especial si se hubieran obtenido ganancias mediante la transferencia de activos a DSME y a la empresa de maquinaria. Aunque la transferencia de los activos se hizo por el valor contable, el valor contable de esos activos podría haber sido mayor que sus precios y costos de adquisición como consecuencia, entre otros factores, de la revalorización hecha antes de la segregación de activos de conformidad con la Ley de Revalorización de Activos.

Una vez más, se debe señalar que el contribuyente de ese impuesto adicional especial era el cedente de los activos sujetos a dicho impuesto (es decir, lo que quedaba de DHI). No obstante, en virtud de una disposición especial del artículo 99 (11) de la Ley del impuesto sobre la renta de las sociedades, el cedente podía aplazar el pago del impuesto adicional especial si la transferencia de los activos se produjo como consecuencia, entre otras cosas, de una segregación de activos que cumplía los requisitos del artículo 46 de la Ley del impuesto sobre la renta de las sociedades. (Véase **Corea - Prueba documental 121**, artículo 99(11).) En el caso de empresas en proceso de reestructuración, se planteó un problema debido a la cuestión técnica de no tener exactamente proporciones iguales de acciones como consecuencia de las normas habituales de distribución de las acciones en tales situaciones. Si se hubiera incluido en la Ley de control del régimen fiscal de excepción una disposición como el artículo 45-2, considerando de ese modo que una segregación de activos realizada tomando como base una proporción desigual de acciones satisfacía los requisitos del artículo 46 de la Ley del impuesto sobre la renta de las sociedades, la obligación de lo que restaba de DHI respecto al impuesto adicional especial se podría haber aplazado (no eximido) en virtud del artículo 99(11) de la Ley del impuesto sobre la renta de las sociedades y se habría liberado a DHI de la obligación de pagar el impuesto adicional especial inmediatamente después de la segregación.

Sin embargo, en virtud de una legislación posterior se derogó el "impuesto adicional especial" a partir del 1º de enero de 2002 (véase **Corea - Prueba documental 121**, Ley Nº 6558 de 31 de diciembre de 2001). Como consecuencia de ello se extinguió por completo toda obligación por el impuesto adicional especial correspondiente a lo que restaba de DHI (las disposiciones sólo eran aplicables al cedente, no al cesionario, como DMSE).⁶ La derogación se hizo fundamentalmente porque el impuesto adicional especial era problemático ya que funcionaba como una doble imposición además del impuesto ordinario sobre la renta de sociedades que también gravaría las mismas ganancias sometidas al impuesto adicional especial.

117. Corea alega que la renegociación de la deuda de Daewoo fue conveniente para los acreedores, tanto nacionales como extranjeros, y que el hecho de que los acreedores extranjeros recibieran certificados de opción indica su apoyo a la renegociación de la deuda. ¿Tuvieron los acreedores extranjeros alguna oportunidad de impedir la renegociación de la deuda? Puesto que sólo tenían un [ICC: se omite en la versión pública] por ciento de la deuda, ¿estuvieron alguna vez en condiciones de forzar la liquidación o la administración judicial? Sírvanse explicarlo.

Respuesta

Según la legislación de Corea, los acreedores extranjeros pudieron oponerse a la renegociación de la deuda de DHI presentando una petición de procedimiento inmediato de quiebra. La Ley de Quiebras de Corea autoriza a "cualquier acreedor" (con independencia del porcentaje de deuda que posea respecto al total de la deuda) a presentar una solicitud de quiebra cuando hay alguna causa de quiebra (véase **Corea - Prueba documental 122**, extractos de artículos, artículo 122(1)).

⁶ Corea también señala que esto estaba generalmente al alcance todas las empresas coreanas que intervenían en transacciones de "transferencia de activo" porque el propio "impuesto adicional especial" se retiró por completo del sistema fiscal coreano en virtud de la ley de 31 de diciembre de 2001.

Existe causa de quiebra cuando el deudor no puede pagar las deudas (artículo 116) o sus deudas totales superan el activo total (artículo 117). Una vez que el tribunal resuelve la quiebra, el síndico nombrado judicialmente liquida el activo y distribuye a los acreedores los ingresos procedentes de la liquidación.

Mediante una investigación realizada con la debida diligencia, Arthur Andersen (Anjin) constató que, en agosto de 1999, DHI no podía pagar sus deudas totales y que los acreedores recobrarían sólo el 28,4 por ciento de sus deudas totales (*véase* **Corea - Prueba documental 120**, Informe de Arthur Andersen de 1999, extractos de páginas, página 38). Por consiguiente, cualquier acreedor extranjero pudo presentar una solicitud para un procedimiento de quiebra contra DHI.

A pesar de existir una solicitud de procedimiento de quiebra se puede iniciar un procedimiento de administración judicial. Así pues, si se presenta una solicitud para un procedimiento de administración judicial (reorganización empresarial) con respecto a un deudor que se encuentra en un procedimiento de quiebra, este último se puede suspender por mandato judicial (CE - Prueba documental 43, Ley de Reorganización Empresarial, artículo 37). No obstante, el hecho de que la empresa deudora se encuentre inmersa en un procedimiento de "renegociación de la deuda" dirigido por los acreedores de conformidad con el Convenio de Reestructuración Empresarial no puede detener el procedimiento de quiebra.

En el caso de DHI, los acreedores extranjeros también podían solicitar la administración judicial ya que su deuda total [**ICC: se omite en la versión pública**] (*véase* el apéndice 3.1(12) de la respuesta de Corea en el procedimiento del Anexo V) representaba aproximadamente el 17 por ciento del capital total de DHI (**ICC: se omite en la versión pública**). Según la Ley de Reorganización Empresarial, un acreedor sólo puede solicitar una reorganización empresarial si su deuda representa como mínimo el 10 por ciento del "capital" de la empresa deudora, no del total de la deuda (*véase* CE - Prueba documental 43, Ley de Reorganización Empresarial, artículo 30(2)).

Lógicamente, los acreedores extranjeros, que poseían menos del 3 por ciento de la deuda total, no habrían podido "forzar" a DHI a la administración judicial, ya que es el tribunal el que decide finalmente si pone al deudor bajo administración judicial y además el plan de reorganización tenía que ser aprobado por los tres grupos de partes interesadas (es decir, 4/5 de acreedores garantizados; 2/3 de acreedores no garantizados y la mayoría de los accionistas). No obstante, según la legislación de Corea es cierto que mientras los acreedores extranjeros quisieran obstaculizar el procedimiento de renegociación de la deuda de DHI dirigido por los acreedores, podían hacerlo simplemente presentando una solicitud de quiebra o de administración judicial.

No obstante, conviene señalar que todos los acreedores extranjeros de DHI eran acreedores no garantizados que podrían haber acabado recibiendo sólo una cuantía mínima de su deuda si DHI se hubiera sometido a un procedimiento de quiebra o administración judicial. Por consiguiente, es inconcebible que los acreedores extranjeros hubieran considerado nunca la posibilidad de pedir un procedimiento tan desfavorable para ellos.

118. Según el párrafo 139 de la comunicación de réplica de Corea, "[e]l artículo 18 [de la Ley especial relativa a la gestión de los fondos públicos] controla rigurosamente el otorgamiento de nuevos préstamos por los bancos beneficiarios. Así, el artículo dispone que '[s]i una institución financiera que ha recibido fondos públicos con arreglo a lo dispuesto en el párrafo 1 del artículo 17 se propone suministrar nuevos fondos a una empresa poco solvente, con arreglo al Decreto Presidencial', quedará obligada a concertar un acuerdo de reestructuración con esa empresa". Las restricciones que impone el artículo 18 ¿se aplican únicamente a las instituciones financieras financiadas con cargo a fondos públicos que se proponen otorgar nuevos fondos a empresas poco solventes? ¿Se aplican restricciones igualmente cuando una institución financiera financiada con cargo a fondos públicos opta por hacer alguna otra cosa distinta del

otorgamiento de nuevos fondos a empresas poco solventes? Si la respuesta a la última pregunta es negativa, sírvanse dar un ejemplo de algo que pueda hacer una institución financiera financiada con cargo a fondos públicos sin asumir obligaciones en virtud de la Ley especial relativa a la gestión de los fondos públicos.

Respuesta

La finalidad del artículo 18 es reducir al mínimo la pérdida de fondos públicos impidiendo a los bancos que recibieron fondos públicos que otorguen con despilfarro nuevos préstamos a empresas poco solventes. Esta disposición no afecta a la discrecionalidad de las instituciones que obtuvieron fondos públicos para decidir si conceden o no nuevos préstamos, sino que se aplica únicamente cuando un banco financiado con fondos públicos se propone conceder nuevos préstamos a empresas "poco solventes".

Además, como se indica claramente en la disposición del artículo 18 (véase CE - Prueba documental 103), esta disposición se aplica a la actividad individual de concesión de préstamos de un banco financiado con cargo a fondos públicos. Dicho con otras palabras, la restricción sólo se aplica cuando una institución financiera financiada con cargo a fondos públicos decide conceder un nuevo préstamo a una empresa poco solvente en una transacción individual entre ese banco concreto y la empresa poco solvente como prestataria. Por consiguiente, el "acuerdo de reestructuración" mencionado en el artículo 18 se refiere a un acuerdo entre el banco prestamista y la empresa prestataria (denominado normalmente un "Memorándum de Entendimiento") en virtud del cual el prestatario poco solvente acepta aplicar medidas por iniciativa propia, tales como la enajenación de activos o negocios innecesarios o la reducción de los costos de mano de obra, con el fin de ser más responsable respecto a los nuevos préstamos.

En este sentido, la disposición del artículo 18 no es aplicable a los casos en que los bancos financiados públicamente participan en un procedimiento de renegociación de la deuda o administración judicial como miembros del consejo de acreedores o en reuniones de otras partes interesadas. En el contexto de dicho procedimiento de renegociación de la deuda o administración judicial, los acreedores están obligados a actuar de acuerdo con una resolución adoptada colectivamente por todos los acreedores y también de acuerdo con las normas establecidas en otras normas sobre insolvencia o en un acuerdo marco (CRA). Por consiguiente, no hay margen para que el artículo 18 se aplique en ese procedimiento de insolvencia.

Por último, para responder a la pregunta del Grupo Especial, Corea confirma que la restricción establecida en el artículo 18 se impone únicamente cuando las instituciones financieras financiadas con cargo a fondos públicos se proponen otorgar "nuevos préstamos" a empresas poco solventes. Dicha restricción no es aplicable cuando las instituciones financieras participan en otras actividades, por ejemplo, cuando un banco financiado públicamente se propone pedir el reembolso de préstamos vigentes, no se aplica el requisito del artículo 18.

119. Después de la segregación de activos que dio lugar a la creación de DSME, ¿qué ocurrió con el pasivo y el activo anteriores de DHI? ¿Quiénes eran los acreedores y los propietarios de DHI después de la segregación de activos y qué porcentaje correspondía a cada uno en el total de la deuda y el valor (negativo) del capital, respectivamente, de DHI después de la segregación de activos? ¿Qué destino tuvieron por último esas deudas y ese capital? ¿Qué consecuencias tuvo esta situación, si hubo alguna, para DSME y para DMI?

Respuesta

- 1) La situación del pasivo y el activo de DHI después de la segregación de activos

Después de la segregación de activos en octubre de 2000, DHI ha estado vendiendo activos y cobrando deudas a los deudores (sobre todo filiales de Daewoo). Con los ingresos obtenidos de esas ventas y recuperación de deudas, DHI ha reembolsado constantemente deudas a sus acreedores. Al 31 de mayo de 2004, DHI ha reembolsado 260.000 millones de won coreanos a los acreedores.

- 2) Acreedores y accionistas de DHI después de la segregación de activos (a partir de diciembre de 2000)

(Unidad: 1.000 acciones, mil millones de won)

Nombre de los accionistas*	Número de acciones (porcentaje)	Nombre de los acreedores	Cuantía (porcentaje)
Daewoo Corporation	68.426 (24,8%)	KAMCO	1.722,3 (39,7%)
KDB	32.254 (11,7%)	KDB	138,8 (3,2%)
Woo Chung Kim	22.814 (8,3%)	Korea First Bank	116,8 (2,7%)
Daewoo Electronics	17.091 (6,2%)	Korea Exchange Bank	182,6 (4,2%)
Daewoo Precision	4.065 (1,5%)	Daehan ITC	120,5 (2,8%)
Público en general **	131.134 (47,5%)	Otros acreedores minoritarios***	2.051,6 (47,4%)
Total	275.784 (100%)	Total (préstamos)	4.332,6 (100%)

* Las acciones de DHI se negociaron en la Bolsa después de la segregación de activos hasta el 23 de mayo de 2001. Como consecuencia de ello cambiaron los accionistas y los actuales son: KDB (1,45 por ciento) y el público en general y accionistas minoritarios (98,55 por ciento).

** El público en general incluye a numerosos accionistas minoritarios, cada uno de los cuales sólo posee acciones fraccionadas que en ningún caso representan más del 1 por ciento del total de acciones.

*** Los acreedores minoritarios son pequeños acreedores cada uno de los cuales tiene préstamos pendientes de menos del 1 por ciento de los préstamos totales.

- 3) Plan para la disposición definitiva de las deudas y capital de DHI

DHI seguirá reembolsando las deudas hasta finales de 2004. Posteriormente DHI y sus acreedores estudiarán la posibilidad de solicitar un procedimiento de quiebra para disponer de las deudas y activos restantes de DHI.

- 4) Consecuencias para DSME y DHIM (empresa de maquinaria)

La disposición definitiva de las deudas y activos de DHI no tendrá ninguna repercusión especial en DSME y DHIM.

120. Sírvanse comentar la observación de las CE de que la firma del Convenio de Reestructuración Empresarial por 210 instituciones financieras en menos de una semana sugiere que fueron inducidas a ello por el Gobierno de Corea.

Respuesta

El marco de la renegociación de la deuda no se creó en un plazo tan breve como dicen las CE. Ya en abril de 1998 los bancos coreanos empezaron a estudiar un marco coherente para la renegociación de la deuda. Al mismo tiempo, un grupo de estudio llevó a cabo un estudio más a fondo del concepto básico de renegociación de la deuda.

El 19 de junio de 1998 se explicó a 28 bancos e instituciones financieras el concepto y la estructura básicos del Convenio de Reestructuración Empresarial (CRA) como acuerdo marco de la renegociación de la deuda. Entre el 19 y el 24 de junio de 1998 se llevó a cabo un intenso proceso de comentarios y negociaciones entre las instituciones financieras por conducto de sus asociaciones comerciales. El 24 de junio de 1998, 33 instituciones financieras y asociaciones que representaban a todos los sectores financieros celebraron las negociaciones finales y aceptaron el proyecto definitivo del CRA. Estos representantes también fijaron el 25 de junio de 1998 como la fecha efectiva del CRA. Posteriormente las respectivas asociaciones sectoriales enviaron el proyecto definitivo del CRA a las distintas instituciones financieras para que lo examinaran y firmaran. Las instituciones financieras examinaron el proyecto de CRA y lo firmaron voluntariamente. Debido a la complejidad de dicho examen y procedimiento de firma, las versiones firmadas del CRA se recogieron a lo largo de un período considerable, incluso después de la fecha efectiva del 25 de junio de 1998. Entonces nadie sabía exactamente cuántas instituciones financieras firmarían el CRA y finalmente resultó que lo firmaron 210. Los procedimientos de negociación antes mencionados que siguieron las instituciones financieras eran razonables habida cuenta de la complejidad y urgencia del asunto. Además, el CRA era simplemente un acuerdo "marco" que en sí mismo no planteaba cuestiones sustantivas polémicas (véase CE - Prueba documental 42, Convenio de Reestructuración Empresarial).

Lo que es más importante, en aquel momento las instituciones financieras estaban de acuerdo en que, si no se establecía un marco sistemático para la renegociación de la deuda, se agravarían las condiciones de empresas financieramente poco solventes y aumentaría rápidamente el posible riesgo de deudas incobrables de las instituciones financieras acreedoras. Por consiguiente, la negociación de este acuerdo marco de renegociación de la deuda de manera rápida favorecía a los intereses compartidos de las instituciones financieras. Además, como cuestión general, el CRA era una aplicación del denominado Enfoque de Londres. Éste ofrecía una base internacional generalmente aceptada que dio a las instituciones un nivel general de tranquilidad respecto al CRA y les permitía centrarse en los detalles de su aplicación.

121. Con respecto a la renegociación de la deuda de Daewoo, ¿encomendaron los acreedores algún otro estudio, además del informe de Arthur Andersen, sobre la relación entre el valor de Daewoo como empresa en marcha y en liquidación? En particular, ¿se encomendó algún estudio de esa clase por acreedores extranjeros? Sírvanse proporcionar ejemplares de cualquier estudio de esa clase encomendado por cualquiera de los acreedores.

Respuesta

Hasta donde está informado el Gobierno de Corea, aparte del informe de Arthur Andersen, ningún acreedor (ya fuera nacional o extranjero) encomendó estudio alguno de DHI.

122. Sírvanse formular sus observaciones sobre el argumento de las CE (presentado en el párrafo 257 de su Primera comunicación escrita) de que el activo de DSME "debería haber absorbido un 55 por ciento del valor negativo que dejó" DHI.

Respuesta

Las CE no aclararon por qué consideran que DSME debería haber absorbido el 55 por ciento del valor neto negativo de lo que quedaba de DHI. El argumento de las CE parece basarse en su convencimiento de que la estructura de la segregación de activos, en virtud de la cual DHI se dividió en tres empresas, era equivocada y que, en cambio, DHI debería haber sido segregada únicamente en dos empresas operativas en las proporciones de [ICC: se omite en la versión pública], respectivamente.

Los planes de renegociación de la deuda de DHI se concibieron como un solo conjunto de medidas para lograr la recuperación máxima de las deudas sobre una base global y, por lo tanto, la cuestión del beneficio no se puede analizar tomando como base los distintos elementos del plan, como si cada uno de ellos constituyera un acto independiente de contribución financiera.

Además, la premisa de las CE de que la segregación de DHI debería haber seguido únicamente el criterio de dos empresas no tiene un fundamento razonable. No existen normas sobre insolvencia convenidas multilateralmente. Incluso dentro de las CE hay muchos modelos. El único elemento común es determinar cuál es el mejor método para aumentar al máximo el valor de recuperación de los acreedores. En su informe de 1999 Arthur Andersen estableció que el criterio de tres empresas era una alternativa más ventajosa para los acreedores que la segregación en dos empresas (véase **Corea - Prueba documental 120**, sección VIII, 2.2.2, páginas 89 y 90). Las CE no han demostrado que el criterio de las 2 empresas fuera más ventajoso para los acreedores.

Además, en el caso de DHI, el valor neto negativo del resto de DHI era consecuencia de efectos comerciales por cobrar de Daewoo Motor y Daewoo Corporation que se habían incluido en el balance de DHI y no tenían relación directa ni indirecta con la producción y venta de embarcaciones comerciales (véase el párrafo 256 de la Primera comunicación escrita de las CE). Por consiguiente, no había ningún fundamento racional para atribuir el valor neto negativo del resto de DHI a las operaciones de construcción naval de DSME.

123. La determinación de Arthur Andersen y Anjin de que el valor de DHI como empresa en marcha era superior a su valor de liquidación ¿se basaba (al menos parcialmente) en la aprobación del artículo 45-2 de la Ley de control del régimen fiscal de excepción? En otras palabras: ¿tuvieron en cuenta Arthur Andersen y Anjin, en su análisis, la medida impositiva de 236.000 millones de won? Sírvanse explicarlo.

Respuesta

La determinación de Arthur Andersen del valor como empresa en marcha y del valor de liquidación no se basó en la aprobación del artículo 45-2 de la Ley de control del régimen fiscal de excepción. En el informe de Arthur Andersen no hay ninguna indicación de que tuviera en cuenta en su análisis ningún impuesto relacionado con la segregación de activos.

E. PERJUICIO GRAVE

124. Con respecto a los factores que influyen en el precio de los buques, Corea alega que las altas tarifas de los fletes no tienen especial importancia en la actualidad porque en este momento el mercado "está dominado por los compradores". En el *Drewry Report* de Corea se indica que "el escaso volumen de trabajo o el exceso de capacidad" son factores importantes en la determinación de los precios: "... los astilleros que están escasos de trabajo pueden preferir un precio bajo antes que tener capacidad ociosa". Esta afirmación del consultor de Corea parecería coherente con el argumento de las CE de que el exceso de capacidad (de la industria coreana, apoyada por supuestas subvenciones) es un factor decisivo que influye en la reducción de precios y la contención de su subida, que aducen las CE. En otras palabras, ambas partes parecen estar de acuerdo en que el exceso de capacidad puede impulsar los precios a la baja. Sírvanse formular sus observaciones específicamente sobre este punto.

(El Grupo Especial reconoce que las partes discrepan acerca del carácter "excesivo" de la capacidad de Corea y de si la reestructuración que mantuvo en funcionamiento los astilleros coreanos estaba o no subvencionada, por lo que no será preciso formular observaciones sobre ese aspecto.)

Respuesta

Corea considera que los precios de la construcción naval son el resultado de varios factores, ninguno de los cuales determina por sí solo los niveles de precios de las embarcaciones. Son todos los factores actuando conjuntamente los que determinan esos niveles de precios. Corea ha sostenido constantemente que para determinar si la supuesta reducción de los precios o contención de su subida es consecuencia de las subvenciones cuya existencia se alega, se debe tener en cuenta la existencia y el efecto de todos estos factores combinados, sin lo cual se da una imagen distorsionada e inexacta de cómo evoluciona el mercado de construcción naval en lo que respecta a los precios.

Corea ha indicado que la capacidad es indudablemente uno de los factores que influye en los precios, pero sostiene que es sólo uno de los factores y que no se puede considerar aisladamente de los demás factores para evaluar por qué se ha producido una tendencia de precios. En los párrafos 524 a 527 de su Primera comunicación escrita, Corea ha confirmado que los precios de los buques están muy influidos por la interacción de la oferta y la demanda. Dijo que se entiende por demanda la demanda/pedidos que incluyen las exigencias de precio hechas por los armadores, quienes tendrán en cuenta la tendencia de los precios de los fletes al formular sus exigencias. En cuanto a la oferta, Corea ha indicado que los dos factores principales que influyen en los niveles de precios es si existe algún exceso de capacidad y cómo evolucionan los costos de producción. No obstante, Corea ha indicado además que otros factores también pueden influir mucho en el nivel de precios de las embarcaciones. Estos factores se refieren a la mejora de productividad, el volumen de trabajo insuficiente u otros factores específicos de determinados astilleros, entre los que figuran los conocimientos técnicos en el diseño y construcción de ciertos tipos de embarcaciones, las condiciones de pago, la disponibilidad de franjas horarias y el plazo de entrega.⁷ Corea mantiene su posición de que la evaluación de la relación causal viene determinada por los hechos y que deben evaluarse de manera completa todos los factores según las circunstancias de cada caso.

⁷ Este enfoque también se recoge en la Etapa 2 del método propuesto por Corea para determinar el grado de contención o reducción de precios en su respuesta a la pregunta 91 d) del Grupo Especial (páginas 46 y 47 de las respuestas de Corea a las preguntas del Grupo Especial) y en la respuesta de Corea a la pregunta 102 del Grupo Especial (páginas 55 y 56 de las respuestas de Corea a las preguntas del Grupo Especial).

Lo anterior no difiere del punto de vista expresado por Drewry en Corea - Prueba documental 70, en la sección 3.6, cuando dice que "los precios en el mercado de construcción naval siempre han sido volátiles, lo que refleja la influencia de diversos factores de la oferta y la demanda". Drewry consideró los siguientes factores:

- i) Drewry estuvo de acuerdo con los factores identificados en el informe de la OCDE de marzo de 2003 sobre "Evolución reciente de los precios de construcción de nuevos buques", es decir, la cartera de pedidos, el índice de precios de los metales, las tarifas de los fletes y los tipos de cambio que se toman en consideración.
- ii) No obstante, Drewry consideró que la OCDE no enumeraba todos los factores pertinentes e indicó que también deben tenerse en cuenta los siguientes:
 - en cuanto a los factores de la oferta, escasez de trabajo y exceso de capacidad, que pueden inducir a un astillero a preferir precios más bajos en lugar de tener capacidad ociosa; y
 - en cuanto a los factores de la demanda, el tamaño, la fecha de entrega, las condiciones de pagos, los plazos de construcción, la velocidad - variaciones en la forma del motor y el casco y maniobrabilidad, refuerzo del casco, por ejemplo para funcionamiento en hielo, especificación de equipo (marca frente a equipo genérico), pintura y revestimientos, diseños nuevos, reguladores (clase y registro del buque), tasas de los fletes.

Durante la primera reunión sustantiva las propias CE negaron que estuvieran examinando únicamente la capacidad al evaluar la existencia de un vector en virtud del cual las supuestas subvenciones podrían haber causado reducción de los precios o contención de su subida. Las CE, a juicio de Corea de manera correcta, indicaron que la evaluación sobre la relación causal debe incluir un enfoque polivalente.

De acuerdo con lo anterior, Corea considera que las CE todavía no han respondido claramente a la pregunta de cómo el supuesto exceso de capacidad afectaría necesariamente a los niveles de precios. Tras haber indicado ellas mismas que varios factores relacionados con la oferta y la demanda determinan los precios de las embarcaciones comerciales objeto de la diferencia, sin embargo no han evaluado cada uno de estos factores ni sus efectos en los niveles de precios y, como consecuencia de ello, no han demostrado que las supuestas subvenciones causaran por sí mismas reducción de los precios o contención de su subida debido a la existencia de exceso de capacidad como un vector. De hecho, las CE no han demostrado que las supuestas subvenciones a la reestructuración causaran un exceso de capacidad susceptible de influir en los precios. Las CE parecen presumir que, de no haber existido las supuestas subvenciones a la reestructuración, los astilleros Daewoo, Halla y Daedong habrían desaparecido. Sin embargo, como ha mencionado Corea, en ninguna parte del mundo la insolvencia conduce automáticamente a la terminación y venta a precio reducido y, en el caso que nos ocupa, mucho menos puesto que las propias CE han señalado que había posibles compradores, como NHI, para los astilleros en cuestión. Además, las propias CE han demostrado en los apéndices CE-2 y 6 de sus respuestas a las preguntas del Grupo Especial que estos tres astilleros, en cada tipo de embarcación similar, no ocupaba una posición en el mercado capaz de producir un efecto significativo de reducción de los precios o contención de su subida. En este sentido, Corea se remite a los párrafos 251 a 259 de su Segunda comunicación escrita.

125. a) **En la lista de factores indicados en el *Drewry Report* como determinantes de los precios de los buques figuran las tarifas de fletes, las fechas de entrega y plazos de construcción (que parecerían relacionarse con la capacidad y, por lo tanto, con la oferta y la demanda), y las condiciones de pago (que parecerían relacionarse con la financiación). Drewry no se refiere a ninguna medida del nivel global de la demanda en sí misma. Sírvanse explicarlo.**

Respuesta

Drewry considera que la tendencia de la demanda de cada producto similar separadamente es uno de los factores que contribuye al respectivo nivel de precios del producto considerado. No obstante, como se menciona en la sección 1.2.2 del informe Drewry, considerar únicamente que el precio variará directamente de acuerdo con la demanda no es suficiente ya que existen otros muchos factores relacionados con la demanda y la oferta que contribuyen a determinar el nivel de precios de cualquier producto similar. En la sección 1.2 de Corea - Prueba documental 70, Drewry identifica una serie de factores que se estima que influyen en el precio de los buques, es decir:

- ? Factores externos (párrafo 1.2.1)
 - Tarifas de los fletes
 - Tipos de cambio
 - Índice de precios de los metales
- ? Oferta (párrafo 1.2.2)
 - Escasez de trabajo o exceso de capacidad
- ? Demanda (párrafos 1.2.3 y 1.2.1)
 - Tamaño
 - Fecha de entrega
 - Condiciones de pago
 - Plazos de construcción
 - Cartera de pedidos de construcción naval
- ? Demanda: factores técnicos (párrafo 1.2.3)
 - Velocidad y maniobrabilidad
 - Reforzamiento del casco
 - Especificaciones del equipo
 - Pintura y revestimientos
 - Diseño innovador
 - Reglamentarios: Clase y Registro del buque

Si bien el equilibrio de la demanda y la oferta globales es por lo tanto obviamente un factor que afecta a los precios en la industria de construcción naval, Drewry considera que no es el único factor ni el dominante. No obstante, la aplicación del sencillo concepto económico del equilibrio entre la oferta y la demanda tropieza con algunos problemas en el sector de la construcción naval, fundamentalmente los siguientes:

- ? la dificultad de cuantificar la capacidad de construcción naval (en contraposición a los niveles de producción históricos);
- ? el hecho de que esta capacidad no se dedica en su totalidad a la construcción naval mercante y también se puede utilizar para la construcción naval, en particular para la reparación y conversión de buques y construcción de estructuras fuera de la costa;
- ? la falta de homogeneidad de la demanda global (debido principalmente a distintos tamaños y tipos de buques);

- ? la falta de homogeneidad de la oferta global debido a la capacidad de las instalaciones de los astilleros en lo que respecta al tamaño y la experiencia de base respecto a los tipos de buques en cuya construcción tienen experiencia.

El resultado es que si bien se puede clasificar la demanda según el tamaño y tipo de embarcación, la oferta no se puede dividir rigurosamente con arreglo a los mismos criterios y por eso hay una falta considerable de homogeneidad dentro del equilibrio de la oferta y la demanda.

- b) Corea, al analizar sus ventajas referentes a la oferta, tampoco menciona el costo del servicio de las deudas y los gastos por concepto de intereses. Sírvanse explicarlo.**

Respuesta

El costo del servicio de la deuda suele ser específico de la situación de cada astillero, tanto desde el punto de vista de la estructura de la financiación de sus bienes de capital como de sus necesidades de capital de explotación. Por consiguiente, no es posible tomar indicadores económicos generales para calcular las ventajas (o desventajas) relativas en materia de costos de los distintos astilleros. Por ejemplo, en las CE hay muchos astilleros establecidos desde hace mucho tiempo cuyos costos de capital de las instalaciones han sido amortizados hace tiempo y cualquier interés de deudas relacionadas con ello también habrán desaparecido. Por consiguiente, los costos del servicio de la deuda relativos a las instalaciones son probablemente los motivados por las mejoras y modernizaciones. En términos generales ha habido un nivel menor de modernización en los astilleros de las CE, pero hay algunas excepciones en los astilleros de construcción de buques de pasajeros y muy especialmente en astilleros de la antigua Alemania Oriental, como Aker MTW y Kvaerner Warnow Werft. En estos astilleros las modernizaciones se financiaron con cargo a fondos públicos y cuando seguidamente fueron privatizados los nuevos propietarios heredaron las nuevas instalaciones a una fracción de los gastos de inversión: en esta situación los niveles de deuda, y por lo tanto los costos del servicio de la deuda, vienen determinados por circunstancias muy específicas que hacen que no sea fácil realizar comparaciones.

No obstante, la esfera en la que Corea tiene importantes ventajas respecto a esos costos es en la escala de su producción. En primer lugar, los costos del servicio de la deuda se financian con cargo a un elevado volumen de producción y, como tal, sobre la base de unidades de producción el costo unitario será menor que para los astilleros más pequeños.

Esto es especialmente importante en el caso de la financiación de instalaciones y capacidad, donde el costo de capital de suministrar 1.000 toneladas brutas compensadas (tbc) de capacidad será mucho menor que en astilleros de menor capacidad. El gráfico 8.1 en Corea - Prueba documental 70 da una indicación de las diferencias de la escala de producción entre los astilleros de las CE y los coreanos, reconociendo especialmente que la mayor parte de las partidas más importantes de las CE son de hecho grupos que abarcan más de un astillero.

Un buen ejemplo de las economías de escala resulta evidente en el ejemplo de la inversión específica destinada a buques LNG. Como se subraya en el informe de KPMG presentado como Corea - Prueba documental 108, FMI calculó que un astillero europeo necesitaría una serie de tres buques LNG para recuperar la inversión destinada a uno de estos buques, pero posteriormente modificó sus estimaciones de recuperación para Daewoo hasta 10 buques, para reflejar los volúmenes superiores de producción de esas embarcaciones en el astillero coreano. A finales de 2002 Daewoo había recibido efectivamente pedidos de 21 LNG y por eso sus gastos de capital y cualquier costo del servicio de la deuda relacionados con esto es probable que sean mucho menores que para cualquier astillero europeo que sólo construye series reducidas.

Respecto a las necesidades de capital de explotación y los correspondientes costos del servicio de la deuda, se considera que los astilleros coreanos actúan con ventaja respecto a los de las CE a este respecto teniendo en cuenta que generalmente consiguen mejores corrientes de efectivo al concentrarse al principio el pago de los plazos contractuales.

Por consiguiente, Corea sostiene que las CE no han demostrado que los costos del servicio de la deuda y los gastos por concepto de intereses de los astilleros coreanos supuestamente subvencionados hayan aumentado tanto a lo largo de los años como para compensar la disminución de los costos que se indicaba en el informe Drewry en Corea - Prueba documental 70. Y, de hecho, como se menciona *supra*, los costos del servicio de la deuda y los gastos por concepto de intereses, como ha confirmado el experto de las CE, FMI, han mostrado un efecto de reducción debido a su distribución entre una producción mayor. Por consiguiente, siguen siendo válidas las conclusiones de Drewry: la disminución de los costos de producción en Corea es claramente mayor que la disminución de los precios de las embarcaciones en cuestión.

126. Corea parece partir del supuesto de que los astilleros coreanos se especializan en la producción de buques de determinados tipos. Si un astillero coreano no tiene ningún antecedente, por ejemplo, en la producción de transbordadores, ¿puede esto servir de base para extraer la conclusión de que ese astillero no puede producirlos? Sírvanse explicarlo.

Respuesta

El hecho de que la industria de un país o un determinado astillero no produzca un tipo concreto de buque no significa necesariamente que desde el punto de vista físico o técnico sea *incapaz* de producir ese tipo de buque. La realidad es que existen diversos factores que imponen limitaciones (físicas, económicas y técnicas) al astillero de tal manera que, o no le resulta económicamente viable construirlos, o no tiene credibilidad como constructor competente a juicio de los clientes.

A continuación figuran los principales factores que imponen limitaciones:

- ? tamaño del buque: el astillero tiene que contar con instalaciones de construcción suficientemente grandes para construir el buque en cuestión, lo que incluye la altura de elevación de las grúa y altura de paso en amarraderos cubiertos para buques con superestructuras muy elevadas;
- ? servicios o conocimientos especializados: en el caso de algunos tipos de embarcaciones se necesitan servicios especializados que deben suministrarse en el astillero o en ocasiones por un proveedor o subcontratista. Los tipos de buques que generalmente se reconoce que tienen esas necesidades son:
 - los buques de crucero: conocimientos técnicos para la instalación de cámaras acristaladas y decoración de interiores; un elevado volumen de cabinas modulares; una interacción muy compleja de subcontratistas especializados;
 - los transbordadores de cargas rodadas: conocimientos técnicos para instalar la proa hermética y las puertas de popa y rampas conexas;
 - los buques para transporte de productos químicos: algunos de estos buques incluyen tanques de acero inoxidable que requieren equipo especial para soldar y pericia en la soldadura;
 - los buques LNG: capacidad para construir los tanques especiales de contención de gas o para elevar e instalar esos tanques fabricados por

subcontratistas; elevados niveles de 'cajas' de aislamiento necesarias para aislar los tanques, pericia en la instalación de turbinas a vapor que rara vez se utilizan en otros tipos de buques mercantes; y últimamente turbinas de gas y acondicionamiento de motores de doble combustible;

- los buques de descarga de producción almacenada en estructuras flotantes y los buques de perforación: conocimientos técnicos en la instalación de lo que se denomina el equipo de cubierta de estas embarcaciones dedicadas a la extracción y almacenamiento de petróleo en los fondos marinos; conexiones especiales de amarres y tuberías para la carga y descarga del cargamento;
- los transbordadores rápidos: pericia e instalaciones para la construcción del casco y la superestructura de aluminio que requiere instalaciones y conocimientos especializados de soldadura y en ocasiones gálibos del casco;
- los buques cisterna: aunque es menos extraordinario, la mayoría de los buques cisterna tienen niveles mucho mayores de tuberías y válvulas de tal manera que un astillero que construya estos buques debe contar con medios y servicios superiores de instalación de tuberías, u obtenerlos mediante subcontrato, que los que construyen otros tipos de buques.

Los astilleros suelen tener una serie de tipos y tamaños de buques que producen y por los que ganan una reputación en el mercado entre los clientes y, por lo tanto, centrarán sus esfuerzos de comercialización en esos tipos y tamaños de buque. Son los tipos y tamaños de buques en que pueden ser más competitivos en materia de costos y en los que tienen buena credibilidad entre los clientes en cuanto al diseño, precio y entrega. Mediante una combinación de autoselección y selección de los clientes, se centran en los sectores del mercado en que pueden aumentar al máximo su ventaja competitiva.

Esto no significa que no puedan participar en otros mercados que estén dentro de su capacidad física, pero para hacerlo tendrán que poder rectificar su productividad y ofrecer buenos diseños y tendrán que informar a la clientela sobre su competencia y competitividad en este mercado. Reconocerán que los astilleros que ya están bien establecidos y participan activamente en estos mercados tendrán inicialmente una ventaja sobre ellos.

El hecho de que los astilleros se especializan en embarcaciones específicas similares se puede demostrar respecto a astilleros de todo el mundo, incluidos los astilleros japoneses y chinos, pero también en el caso de los de las CE, como se demuestra *infra*. Los datos abarcan el mismo período de entregas o pedidos desde 1990 y registra la participación de 290 astilleros de las CE en todo tipo de buques durante ese período:

- ? **Buques de carga general y carga múltiple:** 75 astilleros de las CE (o grupos de astilleros si no se comunica a nivel de astillero) han participado en este sector, de modo que ha habido gran participación, con 771 embarcaciones involucradas. Sin embargo, no ha participado ninguno de los astilleros de IZAR en España; ninguno de los astilleros Fincantieri en Italia, Chantiers de l'Atlantique, Odense, Aker MTW, HDW, Lindeneau, Kvaerner Masa Yards. Los principales astilleros que han intervenido han sido el grupo Damen, Peters Scheepswerf, Ferus Smit, Bodewes y Vollharding de Holanda y JJ Sietas de Alemania, que han construido 347 de los 771 buques.
- ? **Graneleros:** En este sector han participado 39 astilleros de las CE que han afectado a 154 buques, pero no han participado Chantiers de l'Atlantique, Odense, Aker MTW,

Kvaerner Warnow Werf, Volkswerft, HDW, Lindeneau, Kvaerner Masa Yards y sólo se han construido 2 los astilleros del grupo IZAR. No obstante, los astilleros Fincantieri participaron en 16 de las 154 embarcaciones. El líder del mercado en este sector es el Japón, donde se construyeron 2.152 buques, seguido por China con 454 buques. Por lo tanto, cualquier falta de participación parece improbable que esté relacionada con los astilleros coreanos.

- ? **Buques portacontenedores:** 51 astilleros de las CE han participado en este sector que afecta a 693 buques, pero la participación ha variado notablemente según el tamaño de la embarcación. Mientras que 39 astilleros participaron en la construcción de buques portacontenedores de menos de 1.000 teu, sólo 5 astilleros intervinieron en la construcción de buques de 3.500 teu y mayores; 21 astilleros participaron en la construcción de embarcaciones de tipo medio, de 1.000 a 3.500 teu. Kvaerner Masa Yards y Aker Finnyards de Finlandia, y Chantiers de l'Atlantique de Francia, no participaron en absoluto en este mercado, mientras que en España los astilleros del grupo IZAR construyeron sólo 10 y Unión Naval de Valencia otros 2; y en Italia los astilleros Fincantieri fueron los únicos que participaron con 9 embarcaciones. La construcción de buques portacontenedores en las CE se concentra en los astilleros alemanes, holandeses (sólo para buques de menos de 1.000 teu) y Odense de Dinamarca.

Es evidente que la oferta de los astilleros dentro de las CE dista de ser homogénea y algunos astilleros se centran de manera especial en determinados tamaños o tipos de buques, es decir:

- ? El grupo de **astilleros Damen** de Holanda construyó 251 buques durante el período, de los cuales 194 eran remolcadores, buques de carga general o de carga múltiple.
- ? El **astillero Lindeneau** de Alemania, donde 21 de las 24 embarcaciones en que participó durante este período eran buques para transporte de productos químicos.
- ? El **astillero Odense** de Dinamarca, donde 59 de las 76 embarcaciones eran buques portacontenedores.
- ? **Chantiers de l'Atlantique** de Francia, donde 32 de los 47 buques eran de crucero.
- ? Los **astilleros Kvaerner Masa**, donde de un total de 54 buques, 25 eran de crucero, 9 transbordadores y 8 buques para operaciones mar adentro.
- ? Los **astilleros finlandeses Aker**, donde de 41 buques, 20 eran de crucero, transbordadores o transbordadores de pasajeros y otros 4 eran buques frigorífico y 3 transbordadores de cargas rodadas.
- ? **Astilleros italianos menores:** Morini, donde de 20 buques 13 eran para transporte de productos químicos; Orlando, donde de 14 buques 10 eran buques para transporte de productos químicos; de Poli, donde de 20 buques 10 eran para transporte de productos químicos y otros 7 eran buques para transporte de gas licuado de petróleo (LPG); Rodriguez, donde de 29 buques 18 eran transbordadores y 6 buques de pasajeros; SEC, donde de 24 buques 16 eran para transporte de productos químicos y 5 transbordadores de cargas rodadas; Visentini, donde de 25 buques 14 eran para transporte de cargas rodadas y 11 eran transbordadores.

- ? **Astilleros españoles menores:** El grupo Armon, donde de 91 embarcaciones 47 eran de pesca y 43 remolcadores; Zamacona, donde de 55 buques 36 eran remolcadores y 9 barcos de pesca; Unión Valencia, donde de 45 buques 23 eran remolcadores y 9 buques para transporte de productos químicos; Freire, donde 21 de los 27 buques eran de pesca; Gijón Naval, donde de 14 buques, 7 eran barcos de pesca y 7 buques para transporte de productos químicos; Cies, donde de 11 buques 10 eran barcos de pesca; Barreras, donde de 31 buques 11 eran barcos de pesca, 9 transbordadores de vehículos y 6 transbordadores; Balenciaga, donde de 16 buques 7 eran barcos de pesca y 6 remolcadores; de Huelva, donde 23 de un total de 35 eran barcos de pesca.
- ? **Pequeños astilleros holandeses:** Peters Scheepswerf, donde de 60 buques 57 eran de carga general; Bodewes, donde 26 eran de carga general y 22 de carga múltiple; Vollharding, donde de 63 buques 25 eran de carga múltiple y 17 de carga general; Tille, donde de 22 buques 10 eran portacontenedores y 9 de carga múltiple; IHC Holland, donde de 51 buques 48 eran dragas; K Damen, donde de 20 buques 13 eran para transporte de productos químicos.

A nuestro juicio, los datos anteriores demuestran que la oferta del mercado de construcción naval dista de ser homogénea y que los astilleros tienden efectivamente a especializarse en determinados tipos y tamaños de buques. Las razones pueden deberse a limitaciones de instalaciones, pero también a la propia apreciación de los astilleros de los sectores en que tienen más ventaja competitiva o a la opinión de la clientela sobre la competencia técnica y competitividad respecto a cierto tipo de buques.

127. Con referencia al argumento de las CE de que los astilleros reestructurados impulsaron a la baja los precios de los demás astilleros coreanos, Corea plantea la pregunta de por qué habría que detenerse allí y no culpar también a los astilleros de China o el Japón, si las subvenciones coreanas desataron una guerra de precios. ¿Sostiene Corea que si se ha desatado una guerra de precios a nivel mundial por uno de los protagonistas que actúan en el mercado, no se le debe considerar responsable de que otros contendientes hayan seguido su ejemplo? Sírvanse explicarlo.

Respuesta

En primer lugar, Corea debe señalar que toda la cuestión del liderazgo de precios es difícil en este caso porque las CE han abandonado sus alegaciones de subvaloración de precios. Normalmente cabe esperar que los casos se basen en varios elementos posibles de prueba. Las CE han optado por valerse únicamente de la contención o reducción de los precios, como se permite en el tratado. Sin embargo, simplemente porque el texto del tratado permita una constatación así no significa que sea algo sencillo o incluso normal demostrar la existencia de efectos desfavorables basándose en un solo elemento de prueba. En la presente diferencia las CE han rechazado explícitamente la demostración de otros elementos como la subvaloración de precios porque, como afirmaron las CE en la primera reunión sustantiva, no podían satisfacer los elementos de prueba de, por ejemplo, el párrafo 5 del artículo 6. Las CE han intentado ahora demostrar la existencia de subvaloración de precios en varias situaciones y alegar que existe una diferencia entre utilizar la subvaloración de precios como elemento de prueba principal y utilizarla para apoyar las alegaciones de reducción de los precios o contención de su subida. Es una lógica falsa y un error jurídico insubsanable en el argumento de las CE. Han optado por sustentar sus argumentos sin referencia a los elementos de prueba interrelacionados; legalmente les está prohibido intentar introducirlos de nuevo bajo otra forma.

Teniendo presente la dificultad de identificar exactamente qué significa líder de precios a la luz de la prohibición de formular argumentos basados en la subvaloración de precios, Corea considera como cuestión general que es posible que una sola empresa sea líder de precios. No obstante, hay que

hacer algunas precisiones a este respecto. En primer lugar, se debe demostrar que la condición de líder de precios se debe a las supuestas subvenciones. Decir simplemente que los productos de una empresa eran líderes de precios no tiene sentido desde el punto de vista jurídico a la luz del texto del párrafo 3 c) del artículo 6.

En segundo lugar, respecto a las afirmaciones que hacen las CE en los párrafos 80 a 82, Corea se opone firmemente a esta línea de argumentación. Ante todo, no hay fundamento jurídico ni pertinencia para afirmar que los "astilleros coreanos" eran líderes de precios. Salvo que las CE aleguen un mercado geográfico independiente para Corea, no existe base jurídica alguna para agrupar a todos los astilleros coreanos como lo hacen las CE en esos párrafos. Las CE reiteraron que no aducían eso; por lo tanto, declaraciones como que "Daedong/STX y Samho-HI-Hall-HI son dos de los cuatro astilleros coreanos que controlan el 60 por ciento del mercado de buques para transporte de productos químicos y otros productos" no tiene sentido jurídicamente. A menos que las CE puedan demostrar que STX y Halla individualmente eran líderes de precios como consecuencia de las supuestas subvenciones, las declaraciones que incluyen a los demás astilleros no tienen sentido. Por ejemplo, si cuatro empresas (un astillero coreano subvencionado, un astillero coreano no subvencionado, un astillero japonés y un astillero europeo) compitieran por cuatro ventas y cada uno obtuviera una, según las CE esto significa que los astilleros coreanos obtuvieron el 50 por ciento de las ventas. Sin embargo, el astillero coreano no subvencionado se encuentra exactamente en la misma situación que los astilleros de las CE y del Japón. Cada uno tiene una cuota de mercado del 25 por ciento y cada uno está igualmente afectado, o no, por el astillero subvencionado. Salvo que las CE estén intentando ahora implícitamente presentar alegaciones infundadas de colusión (de lo cual no hemos visto pruebas ni escuchado ningún argumento), la simple nacionalidad no arrastra a los demás astilleros coreanos a la cuota de mercado del astillero subvencionado. El astillero subvencionado podrá o no ser líder de precios en esta situación hipotética, pero la prueba de ello tendrá que basarse en los efectos de las subvenciones de ese astillero, no en una teoría extravagante sobre la nacionalidad.

El Grupo Especial recordará que cuando Corea exigió a las CE que defendieran estas declaraciones, éstas no aportaron prueba alguna, salvo volver a esgrimir algunos argumentos sobre competencia de precios internos que discutiblemente serían pertinentes únicamente en el contexto de una investigación antidumping o una diferencia sobre subvenciones, donde hubiera mercados geográficos separados de los cuales el de Corea fuera un mercado distinto. Las CE no aportaron ninguna prueba real porque no la tienen. De manera muy sencilla, las CE no han aportado ninguna prueba de que los astilleros supuestamente subvencionados fueran líderes de precios y lo fueran como consecuencia de las supuestas subvenciones.

Corea también debe señalar nuevamente, para que quede constancia por escrito, sus objeciones a la forma en las CE han redactado sus alegaciones relativas a la participación en el mercado. Las CE se han referido en varias ocasiones a participaciones en el mercado de las carteras de pedidos. Naturalmente, esas carteras de pedidos abarcan varios años y pueden variar enormemente de un astillero a otro y de un año a otro. Por consiguiente, es imposible saber realmente cuál es o será la participación en el mercado en un momento determinado porque las comparaciones no se refieren a los mismos plazos. En otras ocasiones las CE continúan esas declaraciones haciendo alegaciones generales sobre participaciones en el mercado sin identificar si se están refiriendo o no nuevamente a carteras de pedidos o a algún año determinado. Las CE no identifican ningún año concreto. Las CE simplemente están intentando confundir al Grupo Especial tratando de disimular pequeños astilleros en estadísticas que incluyen astilleros mayores a lo largo de un período de años desconocido.

Corea también quiere recordar al Grupo Especial la amplia información que ha facilitado que demuestra las importantes ventajas de costo de todos los astilleros coreanos. Debido a este hecho irrefutable, las CE han rechazado su obligación de demostrar que cualquier supuesto liderazgo de precios es un efecto de las subvenciones. Como señaló Corea en el párrafo 282 de su declaración oral

en la segunda reunión sustantiva, la constante referencia de las CE a Hyundai-Mipo como líder de precios cuando no estaba reestructurado y recibía un número muy limitado de APRG y de préstamos previos a la expedición (incluso considerando los niveles *de minimis* de esos créditos según los cálculos de las CE) demuestra de manera concluyente que cualquier liderazgo de precios no se debió a las supuestas subvenciones.

II. A LAS CE

A. RÉGIMEN JURÍDICO DEL KEXIM

128. ¿Se otorga necesariamente una subvención por un gobierno cuando éste realiza una contribución financiera fuera del comportamiento comercial normal? Supóngase que un gobierno crea un nuevo mecanismo de financiación que los bancos privados nunca han ofrecido. Supóngase que los bancos privados comienzan después de ofrecer el mismo mecanismo financiero, en iguales condiciones que las propuestas antes por el gobierno. Suponiendo que el mecanismo financiero constituya una contribución financiera, ¿se otorgaría un beneficio con el suministro inicial de ese mecanismo financiero por el gobierno? Sírvanse explicarlo.

Observaciones

Corea observa en primer lugar que esta pregunta hipotética se basa en la premisa de que el "gobierno" está ofreciendo un determinado instrumento financiero. Especialmente en el sector financiero, muchos bancos del mundo en desarrollo (y también en algunos Estados miembros de las CE) se establecieron para ofrecer préstamos comerciales en esferas en las que sencillamente había falta de experiencia y capacidad del sector privado. Como cuestión inicial, debe determinarse si estas entidades que conceden préstamos con criterios comerciales son organismos públicos.

Corea supone, a partir de situación hipotética, que el Grupo Especial afirma en aras de la simplicidad del argumento que el mecanismo de financiación lo ofrece un órgano del gobierno (por ejemplo, el Ministerio de Hacienda como en la pregunta 106). En tal caso, no se debe interpretar que el *Acuerdo SMC* prohíbe al Gobierno ofrecer instrumentos financieros que son nuevos en el mercado. Esa presunción limitaría indebidamente a todos los Miembros y especialmente a los que son países en desarrollo. La falta de un instrumento financiero idéntico en un determinado período exige que el reclamante utilice datos de un período *comparable* o instrumentos comparables, con los debidos ajustes, del mismo período como punto de referencia para determinar si existe un beneficio.

129. Las CE plantean que en el sitio Web del KEXIM se explica que el programa de préstamos previos a la expedición está destinado a "alentar la exportación de bienes de inversión, como los ... buques, ... mediante mayores créditos y plazos de reembolso más largos que los que ofrecerían los proveedores o los bancos comerciales". ¿No es esto lo que hace cualquier banco de desarrollo? ¿Otorgan necesariamente subvenciones los bancos de desarrollo? Sírvanse explicarlo.

Observaciones

Corea desea señalar de nuevo la singularidad del argumento de las CE acerca de la naturaleza del KEXIM basada en créditos con plazos *más largos*. La presente diferencia se refiere a instrumentos con plazos sumamente *cortos*. Las CE también alegan que el KEXIM podía ofrecer créditos de mayor cuantía, pero las pruebas indican claramente que los programas en cuestión no eran de mayor cuantía que lo que bancos comerciales estaban dispuestos a ofrecer. Así pues, las "pruebas" que ofrecen las CE contradicen su propio argumento y también menoscaban cualquier implicación acerca de la autoridad gubernamental sobre los programas en cuestión (sírvanse remitirse a las respuestas a las preguntas 106 y 107 *supra*).

B. APRG/PSL

130. Sírvanse formular sus observaciones sobre Corea - Prueba documental 87, en lo relativo al margen diferencial por riesgo-país.

131. ¿Por qué aplicaron las CE, en su cálculo de beneficios correspondientes a la financiación del KEXIM, la calificación de crédito "S/M" a DSME respecto de todo el período correspondiente a los cálculos, incluido en especial el período posterior a la reestructuración? ¿Entienden las CE que DSME siguió siendo una empresa no digna de crédito a pesar de la reestructuración? Sírvanse explicarlo.

Observaciones

Éste es un ejemplo de las falsas acusaciones de las CE contra Corea que impregnan todo este procedimiento. Aunque Corea no reiterará su análisis de las falsedades del intento de las CE de equiparar las calificaciones crediticias del KEXIM y las de otras entidades de calificación (para los detalles a este respecto, sírvanse remitirse a Corea - Prueba documental 91), desea señalar que el KEXIM, al igual que otras entidades de calificación crediticia, ajustó al alza la calificación de DSME inmediatamente después de su graduación de la renegociación de la deuda (véase Corea - Prueba documental 92), al haber constatado que la solvencia de DSME había mejorado durante el proceso de renegociación de la deuda. A pesar de esto, las CE trataron injustificadamente a DSME como si se encontrara constantemente en la peor situación financiera. La intención de las CE al hacerlo es bastante obvia. Al calificar falsamente la solvencia de DSME, las CE querían demostrar que se había otorgado un gran beneficio a DSME.

132. Sírvanse formular sus observaciones sobre la afirmación de Corea según la cual las garantías subsidiarias ofrecidas respecto de ciertas APRG otorgadas por bancos extranjeros "sólo cubrirían una pequeña parte de la garantía" (párrafo 81 de la declaración oral de Corea en la segunda reunión sustantiva).

133. En el párrafo 105 de su Segunda comunicación escrita, las CE afirman que sólo se otorgaron APRG a Samho por bancos nacionales con "vinculación con el Gobierno". Con referencia a la figura 12 de la Primera comunicación escrita de las CE: ¿es Chubb un banco nacional? En caso afirmativo, ¿tiene "vinculación con el Gobierno"? Si existe tal vinculación, ¿cuál es su naturaleza? Sírvanse explicarlo.

134. En CE - Prueba documental 118, PricewaterhouseCoopers afirma que "[l]a matriz de obligaciones de la KSDA constituye la marca al mercado aceptada respecto de los precios del mercado interno". ¿Significa esto que las CE discrepan del argumento de Corea según el cual la matriz de obligaciones representa valores hipotéticos o proyectados, o significa que las CE aceptan ese argumento de Corea pero consideran que el índice constituye, a pesar de ello, una referencia digna de crédito respecto del mercado? Sírvanse explicarlo. ¿Qué significa aquí "marca al mercado"? En particular: ¿quién estaba marcando qué y a qué mercado?

Observaciones

Como se explica detalladamente en la respuesta de Corea a la pregunta 73 del Grupo Especial, los tipos de las obligaciones de la KSDA no son los tipos efectivos (o rendimientos) de una determinada obligación de una sociedad, sino simplemente un índice general que muestra tendencias o cambios diarios del mercado. Como tal, no se tienen en cuenta consideraciones en cuanto a los sectores industriales, emisores o plazos y condiciones de cada instrumento. Corea sostiene nuevamente que empresas que tienen las mismas calificaciones crediticias son percibidas y tratadas de manera diferente en el mercado. Como se afirma en los párrafos 88 a 92 de la Segunda declaración

oral de Corea, no tendría sentido sostener que los índices generales de obligaciones son de algún modo mejor que la utilización de los instrumentos financieros que realmente emplearon las empresas objeto de examen. Corea presentó sus Pruebas documentales 18 a 22 en lo tocante a los instrumentos financieros que realmente se utilizaron.

135. Corea critica a las CE por haber usado, en sus cálculos sobre los beneficios, el índice de precios de las obligaciones de un año en lugar del índice de seis meses. ¿Por qué se utilizó el índice de un año? ¿Qué consecuencias tendría en los cálculos de las CE la utilización del índice de seis meses?

136. En el párrafo 95 de su declaración oral, Corea expone diversos argumentos con que critica el método de cálculo de las CE, afirmando que en sus Pruebas documentales 90 a 102 hay otros detalles. Sírvanse responder en detalle a las críticas de Corea, incluso con referencia al contenido de esas Pruebas documentales.

137. Corea presentó pruebas (al responder a la pregunta 74 del Grupo Especial) de que el KEXIM redujo el margen diferencial de los riesgos de crédito respecto de HHI a **[ICC: se omite en la versión pública]**. ¿Aplicaron las CE ese margen diferencial de **[ICC: se omite en la versión pública]** en la parte correspondiente de su análisis sobre los préstamos previos a la expedición? Sírvanse indicar los cálculos pertinentes en que se efectuó ese ajuste.

138. Las CE no parecen haber respondido a las preguntas 9 y 11 del Grupo Especial. En sus respuestas se remitieron a la que dieron a la pregunta 8. Ésta, sin embargo, se refiere a la "práctica" del KEXIM de otorgar APRG y préstamos previos a la expedición, sin identificar los respectivos programas "en sí mismos" ni explicar cuáles son sus diferencias (si hay alguna) con el régimen jurídico del KEXIM "en sí mismo". Sírvanse dar respuestas completas a las preguntas 9 y 11.

139. El Grupo Especial hace referencia al apéndice 5 de las respuestas de las CE a las preguntas del Grupo Especial formuladas después de la primera reunión sustantiva, que contiene cálculos del supuesto beneficio correspondientes específicamente a un préstamo previo a la expedición y una APRG. Sírvanse efectuar los mismos cálculos respecto de cada una de las APRG y de los préstamos previos a la expedición de que se trata en estas actuaciones. En otras palabras: respecto de cada astillero, sírvanse especificar cuáles APRG o préstamos previos a la expedición se refieren a buques para transporte de gas natural licuado, buques de transporte de productos químicos o de otros productos o buques portacontenedores, y especificar la cuantía del supuesto beneficio en porcentaje del precio del buque. Sírvanse adjuntar planillas detalladas.

140. Sírvanse formular sus observaciones sobre el argumento de Corea según el cual los préstamos previos a la expedición del KEXIM se efectúan "a tipos muy superiores a los que el Gobierno tiene que pagar por los fondos así utilizados" (párrafo 277 de la Primera comunicación escrita de Corea).

Observaciones

Corea remite al Grupo Especial al párrafo 112 de su Segunda comunicación escrita, que muestra el costo de los fondos del KEXIM para el período pertinente.

C. SUPUESTAS SUBVENCIONES RECURRIBLES

141. En el párrafo 215 de la Primera comunicación escrita de las CE se afirma que "Daewoo" se benefició de una exención de impuestos por valor de 236.000 millones que, según se aduce, constituyó una subvención. Después, en el párrafo 226, se hace referencia al supuesto beneficio obtenido por "Daewoo-SME". Sin embargo, en el párrafo 232 se hace referencia al beneficio obtenido por "Daewoo-HI y Daewoo-SME". Sírvanse indicar precisamente qué entidad jurídica recibió las concesiones impositivas o se benefició de ellas.

Observaciones

Véase la respuesta de Corea a la pregunta 116 del Grupo Especial.

142. En términos porcentuales, ¿qué parte de los supuestos beneficios resultantes de la concesión impositiva a "Daewoo" debe atribuirse a la producción por DSME de: i) buques para transporte de gas natural licuado; ii) buques de transporte de productos químicos y otros productos; y iii) buques portacontenedores? Sírvanse adjuntar planillas detalladas.

143. El argumento de las CE ¿consiste en que la exención de impuestos determinó la decisión de mantener las actividades de construcción naval de Daewoo como empresa en marcha en lugar de liquidarlas? En ese caso, ¿dónde se indica tal cosa en el informe de Arthur Andersen y Anjin o en otra documentación presentada al Grupo Especial?

Observaciones

Véase la respuesta de Corea a la pregunta 123 del Grupo Especial. No hubo una exención de impuestos de 236.000 millones de won. Además, en el informe de Arthur Andersen no se reflejó ninguna exención de impuestos.

144. En el párrafo 162 de la Segunda declaración oral de Corea se menciona que los acreedores rechazaron la propuesta inicial de renegociación de la deuda de DHI. ¿Estaban incluidos esos acreedores en la alegación de las CE sobre funciones encomendadas u ordenadas por el Gobierno? Si fueron encomendadas u ordenadas por el Gobierno de Corea, ¿por qué y de qué manera rechazaron esos acreedores la propuesta inicial de renegociación de la deuda?

145. Las CE piden que se saquen conclusiones desfavorables de la omisión de Corea de presentar el texto del plan de renegociación de la deuda presentado el 24 de noviembre de 1999 por el Banco de Desarrollo de Corea. Sírvanse formular sus observaciones sobre la explicación planteada en los párrafos 194-195 de la Segunda declaración oral de Corea. Si las CE mantienen su solicitud, ¿cuál es su fundamento jurídico? ¿Por qué consideran las CE que Corea debió haber suministrado ese informe antes a las CE y al Grupo Especial?

146. Al responder a la pregunta 23 del Grupo Especial, las CE afirman que "[l]a existencia de un análisis de una empresa en marcha puede ser un indicio de que un hipotético acreedor privado habría actuado de la misma manera". ¿Aceptan las CE que cada uno de los elementos de la reestructuración de Daewoo puede ser evaluado sobre la base del informe de Arthur Andersen? Si el Grupo Especial rechaza el argumento de las CE según el cual el informe de Arthur Andersen determinó incorrectamente que el valor de DHI como empresa en marcha superaba su valor de liquidación, ¿significa ello necesariamente que el Grupo Especial debe rechazar las alegaciones de las CE sobre los elementos de la renegociación de la deuda considerados individualmente? Sírvanse explicarlo.

Observaciones

Como se indica en la respuesta de Corea a la pregunta 122 del Grupo Especial, los planes de renegociación de la deuda de DHI se concibieron como un solo conjunto de medidas para lograr la recuperación máxima de las deudas sobre una base global y, por lo tanto, la cuestión del beneficio no se puede analizar tomando como base los distintos elementos. Por consiguiente, si el Grupo Especial acepta que los acreedores actuaron conforme a los principios del mercado cuando optaron por la renegociación de la deuda en lugar de la quiebra directa (liquidación), el Grupo Especial debe rechazar las alegaciones de las CE relativas a los elementos de la renegociación de la deuda considerados individualmente.

147. Las CE afirmaron en la segunda reunión que los acreedores deberían haber obtenido más en el canje de deuda por acciones de Daewoo. ¿Cómo podrían haber obtenido más los acreedores? ¿Quién se benefició de que no lo obtuvieran?

148. Las CE proponen el criterio de un inversor externo al impugnar la reorganización de Samho. Esto contrasta con la posición adoptada por las CE en el asunto del GATT *Estados Unidos - Imposición de derechos compensatorios sobre las importaciones de ciertos productos de acero al carbono aleados con plomo y bismuto laminados en caliente originarios de Francia, Alemania y el Reino Unido*.⁸ ¿Por qué han cambiado de posición las CE en esta cuestión? ¿Por qué consideran ahora que el criterio de un inversor externo es preferible al del inversor interno? Sírvanse explicarlo.

Observaciones

Corea se remite a su respuesta a la pregunta 172.

149. Si el Grupo Especial desestimara la alegación de las CE sobre funciones encomendadas u ordenadas por el Gobierno a acreedores privados, ¿significaría ello que los acreedores privados constituyen una referencia de mercado digna de crédito para determinar si las reestructuraciones de que se trata otorgaron o no un beneficio? Sírvanse explicarlo. ¿Se han referido las CE a esta cuestión en sus comunicaciones escritas y orales anteriores al Grupo Especial? En caso afirmativo, sírvanse indicar exactamente dónde lo hicieron.

Observaciones

Las propias CE indican en el párrafo 106 de su Primera comunicación escrita que el párrafo 1 del artículo 1 del *Acuerdo SMC* distingue entre "gobierno", "organismo público" y "entidad privada", y que el concepto de "entidad privada" se ha definido negativamente como "cualquier entidad que no sea ni un gobierno ni un organismo público" para asegurar que no exista motivo de elusión en el apartado iv) de este artículo. Con otras palabras, las CE han reconocido que el párrafo 1 del artículo 1 ha establecido un marco limitado de casos en que las contribuciones financieras pueden dar lugar a una subvención que no es ni prohibida ni recurrible en virtud del *Acuerdo SMC*. Así pues, si una contribución financiera no la hace ni un gobierno, ni un organismo público que lleva a cabo una práctica de un gobierno, ni una entidad privada que actúa por orden o encargo del gobierno, la contribución financiera **no** está comprendida en el párrafo 1 del artículo 1 del *Acuerdo SMC*. Lógicamente la conclusión es que nada distingue a las instituciones financieras que se ha declarado que no actuaron siguiendo órdenes o encargos del gobierno de cualquier otra entidad privada y que, como en cualquier otra situación, podrían ofrecer un punto de referencia adecuado para determinar si existía un beneficio. En particular, no hay nada explícito ni implícito en el párrafo 1 del artículo 1 del *Acuerdo SMC* que cree una categoría especial de entidades privadas que, tras haberse considerado que

⁸ Informe del Grupo Especial del GATT, SMC/188, de 15 de noviembre de 1994 (no adoptado).

no han actuado por orden o encargo del gobierno, todavía serían apartadas como punto de referencia inadecuado para determinar si una contribución financiera otorgó un beneficio. Todas las entidades privadas que no desempeñan funciones ordenadas o encomendadas por el gobierno deben ser tratadas igual.

Según la propia lógica de las CE, aquellas instituciones financieras a las que el Gobierno de Corea no ordenó ni encomendó ninguna función deberían ser un punto de referencia adecuado para evaluar la existencia de un beneficio puesto que las CE afirmaron lo siguiente en el párrafo 277 de su Primera comunicación escrita:

El punto de referencia pertinente en este caso es el comportamiento comercial de los inversores privados que al mismo tiempo eran acreedores de la empresa en dificultades. Sólo se puede tener en cuenta el comportamiento de las instituciones financieras/acreedores que actuaban al margen de la presión del Gobierno de Corea al evaluar si el plan de reestructuración de Daewoo-HI/Daewoo-SME se llevó a cabo en condiciones más favorables que las que podían obtenerse en el mercado.

En la respuesta a la pregunta 23 del Grupo Especial, en el párrafo 99 de las respuestas de las CE a las preguntas del Grupo Especial, las CE también consideraron que todas las instituciones financieras que no actúan en funciones ordenadas o encomendadas por el gobierno son un punto de referencia para evaluar la existencia de un beneficio.⁹

Al basarse en las acciones de acreedores que según alegan están al margen del control del Gobierno de Corea a fin de determinar un punto de referencia para evaluar la existencia de un beneficio, las propias CE han dejado claro que si las instituciones financieras nacionales no actúan en funciones encomendadas u ordenadas por el gobierno dichas instituciones pueden ser consideradas un punto de referencia para la evaluación relativa al beneficio.

150. Con referencia a la pregunta 33 dirigida a Corea por las CE después de la primera reunión sustantiva, sírvanse explicar por qué es pertinente en estas actuaciones, si lo es, el valor de las actividades de construcción naval de Samho.

151. Corea afirma que las deudas de Daewoo correspondientes a acreedores extranjeros que no participaron en la renegociación de la deuda de la empresa representaban alrededor de **[ICC: se omite en la versión pública]**. ¿Es razonable pretender que un grupo especial repruebe una reestructuración sobre la base del comportamiento de acreedores que sólo eran titulares de un **[ICC: se omite en la versión pública]** de la deuda?

152. Con respecto a la renegociación de la deuda de Daewoo, las CE presentan diversos argumentos referentes a la adquisición de créditos y obligaciones por la KAMCO. No queda claro si estos argumentos respaldan una alegación independiente, relativa a los tipos aplicados por la KAMCO, o se exponen en apoyo de la alegación más general relativa al empleo de una referencia de mercado consistente en acreedores extranjeros. Sírvanse explicarlo.

153. Sírvanse formular sus observaciones sobre el argumento de Corea (expuesto en el párrafo 191 de su Segunda comunicación escrita) de que las CE, al responder a la pregunta 22 del Grupo Especial (relativa a la "supuesta especificidad de la reestructuración de las empresas" en general), reconoce supuestamente que las reestructuraciones bajo supervisión judicial realizadas por Halla y Daedong no fueron específicas "porque esas empresas parecían haber desaparecido, y las CE responden a la pregunta únicamente respecto de DHI".

⁹ La misma posición se expresa en la respuesta de las CE a la pregunta 24 del Grupo Especial, en el párrafo 100 de las respuestas de las CE a las preguntas del Grupo Especial.

154. Con respecto a la reorganización de STX, observamos que la reprogramación de deudas y exoneración de intereses constituye el único elemento indicado por las CE al calcular la cuantía del supuesto beneficio, en el anexo 3 del apéndice 1 de sus respuestas a las preguntas formuladas por el Grupo Especial después de la primera reunión sustantiva. Observamos, además, que en el escrito de réplica de las CE no se refiere a los demás elementos de la reestructuración mencionados en su Primera comunicación escrita, como la emisión de obligaciones por Daedong. ¿Mantienen las CE su alegación de que los demás elementos de la reestructuración, incluida la emisión de obligaciones por Daedong, constituyó una subvención? En caso afirmativo, ¿por qué no se incluyeron en el citado apéndice 3?

D. PERJUICIO GRAVE

155. Las CE han indicado que el Grupo Especial debería determinar separadamente la existencia de reducción de precios y contención de su subida respecto de los buques para transporte de gas natural licuado, los buques para transporte de productos químicos y otros productos, y los buques portacontenedores.

- a) ¿Significa que las CE piden al Grupo Especial que dicte tres resoluciones separadas sobre existencia de perjuicio, referentes a los buques para transporte de gas natural licuado, los buques para transporte de productos químicos y otros productos y los buques portacontenedores, respectivamente?
- b) En caso negativo, sírvanse explicarlo.

156. En la información que el Grupo Especial tiene ante sí, incluida la correspondiente al Anexo V, ¿existen otros ejemplos (además de los ya mencionado en las comunicaciones de las CE) de ofertas de astilleros coreanos, en asuntos en que también formularon ofertas astilleros de las CE? ¿En qué casos han impulsado los precios a la baja los astilleros coreanos a juicio de las CE?

- 157. a) En la información que el Grupo Especial tiene ante sí, incluida la correspondiente al Anexo V, ¿existen ejemplos o pruebas de casos en que los astilleros de las CE hayan considerado la posibilidad de formular ofertas, pero hayan desistido de hacerlo debido a los bajos precios? Por ejemplo: ¿pueden las CE presentar constancias de casos en que algún corredor marítimo planteara a algún astillero de las CE la posibilidad de formular ofertas, pero el astillero haya decidido no hacerlo debido a los bajos precios?**
- b) ¿Existe algún caso de ese tipo en que las informaciones que el Grupo Especial tiene ante sí contienen pruebas sobre la fijación de precios o la presentación de ofertas por astilleros coreanos respecto de la misma venta?**

Observaciones sobre las preguntas 157 y 158

Las propias CE se han abstenido de invocar el párrafo 3 c) el artículo 6 del *Acuerdo SMC* tomando como base la subvaloración de precios o pérdida de ventas enunciados en este artículo como fundamentos de impugnaciones independientes de la reducción de los precios o contención de su subida. Por consiguiente, Corea desea reiterar su preocupación en el sentido de que no se pueden volver a introducir en este procedimiento, que no se basa en la subvaloración de precios o pérdida de ventas, datos sobre ofertas realizadas por los astilleros de las CE o Corea que indiquen competencia de precios que podrían haber constituido pruebas sobre subvaloración de precios o pérdida de ventas. Además, aunque se tuvieran en cuenta ofertas individuales que muestran competencia en materia de precios utilizando como base los argumentos esgrimidos previamente por las CE durante la primera

reunión sustantiva en el sentido de que debe existir cierta subvaloración de precios para que exista reducción de los mismos, sobre la base del propio párrafo 3 c) del artículo 6 -como reconocen las CE- no se puede establecer la existencia de subvaloración de precios a menos que haya una prueba estricta que determine que las embarcaciones de ofertas competidoras son "productos similares".

A pesar de estas reservas, Corea observa que, de los centenares de ventas, las CE sólo han presentado datos sobre unas cuantas ofertas en que participaron astilleros de las CE y coreanos que, en el mejor de los casos, pueden ser calificados de superficiales y repetitivos puesto que en todas las comunicaciones de las CE se utilizaron los mismos ejemplos. Corea ha identificado los siguientes:

- la venta por DHI de 2 buques LNG a Solaia Shipping y a Repsol y de uno a Bergesen (respuestas a las preguntas formuladas en el procedimiento del Anexo V, apéndice 4.4(21)-1, CE - Pruebas documentales 84, 85, 141 y 142)¹⁰;
- la venta de un buque portacontenedor a Hamburg Süd (CE - Prueba documental 88)¹¹;
- la oferta de venta de un buque para transporte de productos químicos y otros productos realizada por el astillero de las CE Lindenau en competencia con un astillero coreano no especificado y en relación con un armador indeterminado (CE - Prueba documental 89) y la oferta de venta de tres buques para transporte de productos químicos y otros productos realizada por Aker y que está incluida en la misma Prueba documental¹²;
- la oferta de venta de un buque para transporte de productos químicos y otros productos a un armador italiano no especificado (CE - Prueba documental 90).¹³

Corea hace hincapié en que estos son los únicos ejemplos de ofertas competidoras reales a que se han referido las CE desde la presentación de su Primera comunicación escrita.

Incluso en el procedimiento del Anexo V, cuando las CE todavía no habían comunicado la decisión de no basarse en la subvaloración de precios o pérdida de ventas, las pruebas presentadas sobre la existencia de esas situaciones eran escasas y no concluyentes.

El anexo 6 que presentaron las CE en el proceso del Anexo V contiene cuatro páginas de cálculos de subvaloración de precios correspondientes a las siguientes operaciones:

- i) buques portacontenedores de 19.000 a 35.000 tbc para el período comprendido entre el 1º de enero y el 31 de diciembre de 1999 respecto a 8 embarcaciones de las CE frente a 6 embarcaciones coreanas;

¹⁰ Corea refutó las alegaciones de las CE sobre estas ofertas en el párrafo 564 de su Primera comunicación escrita. Drewry también presentó un caso práctico en su informe adjunto como Corea - Prueba documental 70, páginas 7.25 a 7.27.

¹¹ Corea refutó las alegaciones de las CE sobre esta oferta en el párrafo 584 de su Primera comunicación escrita.

¹² Corea refutó las alegaciones de las CE sobre esta oferta en el párrafo 588 de su Primera comunicación escrita.

¹³ Corea refutó las alegaciones de las CE sobre esta oferta en el párrafo 589 de su Primera comunicación escrita.

- ii) buques portacontenedores de 45.000 a 60.000 tbc para el período comprendido entre el 1° de enero y el 31 de diciembre de 1999 respecto a tres embarcaciones de las CE frente a siete embarcaciones coreanas;
- iii) buques portacontenedores de 19.000 a 35.000 tbc para el período comprendido entre el 1° de enero y el 30 de noviembre de 2000 respecto a 18 embarcaciones de las CE frente a sólo 3 embarcaciones coreanas;
- iv) buques LNG para el período comprendido entre mayo y julio de 2000 respecto a tres buques de las CE frente a tres coreanos;
- v) buques para transporte de productos químicos y otros productos de 17.000 a 20.000 tbc respecto a tres embarcaciones de las CE frente a cinco coreanas y que abarcan sólo el año 2000.

Estos datos no son concluyentes respecto a la existencia de subvaloración de precios y ni siquiera de subvaloración de precios que supuestamente daría lugar a reducción de los precios (además de los errores que según Corea se cometieron en los cálculos). Las propias CE han facilitado en el anexo 1b una lista de 163 transacciones que afectan a embarcaciones de las CE construidas desde 1997 a junio de 2003 y, por supuesto, la propia Corea presentó datos sobre centenares de transacciones relativas a embarcaciones coreanas de las cuales sólo se consideró que 24 habían dado lugar a subvaloración de precios. Además, los casos elegidos por las CE no son representativos del plazo abarcado por la presente diferencia, desde 1997 a 2003. Es necesario poner de relieve que, a pesar de los datos disponibles, no se ha mostrado ni un solo ejemplo de supuesta subvaloración de precios para los años 2001, 2002 ó 2003. Asimismo, aunque las CE comparan los precios tomando como base las diferencias de tamaño (que, como ha mencionado Corea, es lo mínimo para realizar una evaluación correcta de cualquier tendencia de precios en relación con las embarcaciones comerciales), las series elegidas expresadas en tbc no son representativas de la toda la gama en que se venden los buques portacontenedores y los buques para transporte de productos químicos y otros productos. Por último, no se puede hacer una comparación exacta de los precios de las embarcaciones sin tener en cuenta las diferentes características físicas, por ejemplo el equipo de elevación, el tipo de motor y otras características que se enumeraron en Corea - Prueba documental 109.¹⁴

El anexo 7 que presentaron las CE en el proceso del Anexo V contiene 17 supuestos de ejemplos de pérdida de ventas, con mucho no representativos del número de embarcaciones contratadas durante el período pertinente, desde 1997 a 2002. En algunos casos no se atribuyen a ningún astillero coreano específico. Por otra parte, además de no ser representativos desde el punto de vista estadístico y temporal, los documentos presentados contienen varios errores de los cuales se mencionan a continuación los principales:

- no hay pruebas documentales directas y los astilleros de las CE sólo ofrecen rumores (anexos 7.4, 7.5, 7.6, 7.7, 7.8, 7.9 y 7.10);
- se reconoce que existen embarcaciones más baratas en Europa oriental y el Japón (anexos 7.1 y 7.3);

¹⁴ Corea señala que no está de acuerdo con los datos ni las conclusiones presentados en este anexo 6 por varias razones, entre ellas el hecho de que la comparación de precios debería haberse hecho en dólares de los Estados Unidos, es decir, la moneda que utilizan universalmente los astilleros para citar la mayoría de los precios de venta de sus embarcaciones y no en EUROS, que no pueden ofrecer una representación exacta de la subvaloración de precios causada por las subvenciones.

- el diseño que ofrece el astillero de las CE está excesivamente especificado en comparación con las demandas de los armadores o las embarcaciones ofrecidas por un astillero coreano, o el diseño no estaba disponible (anexos 7.1, 7.2, 7.3, 7.5 y 7.12);
- la oferta de las CE se realiza sin que exista ninguna perspectiva de pedido y justo después de que un corredor hiciera una indagación general (anexos 7.2 y 7.3);
- el astillero coreano que supuestamente compitió no figura en ningún registro como que haya obtenido un pedido del armador en cuestión, lo que suscita serias dudas en cuanto a la exactitud de las alegaciones de pérdida de ventas (anexos 7.4 y 7.8);
- los contratos que existen con un astillero coreano son para un buque considerablemente mayor que el que se menciona en los documentos relativos a la supuesta pérdida de ventas (anexos 7.9 y 7.10);
- las ofertas realizadas por los astilleros coreanos en cuestión se refieren a una serie de embarcaciones, lo que influye en el precio debido a las economías de escala, sin que esto se mencione en los documentos relativos a la supuesta pérdida de ventas y sin que se indique si los astilleros europeos en cuestión podían construir la serie completa en el plazo exigido por el armador (anexo 7.10);
- hubo una competencia feroz entre los astilleros de las CE (anexos 7.6/7.12);
- los astilleros de las CE se enfrentaban a restricciones de muelles que requerían el ajuste de sus diseños (anexo 7.13);
- el astillero de las CE estaba autorizado para construir los sistemas de contención esféricos tipo Moss de los buques LNG y no los de tipo membrana GT y todos los pedidos de la oferta de Repsol y Enagas eran para sistemas de contención de membrana GT, por lo cual no se puede considerar similar la oferta del astillero de las CE (anexos 7.14 y 7.16).

Como consecuencia de ello, los documentos presentados por las CE no pueden constituir la base de ninguna alegación de reducción de los precios y, manifiestamente, las CE utilizaron únicamente algunos de estos documentos en el procedimiento del Grupo Especial.

Además, en los casos de supuesta subvaloración de precios mencionados en el anexo 6 en el proceso del Anexo V, no hay pruebas de que astilleros de las CE y coreanos compitieran por la misma oferta. Todo lo que han hecho las CE es comparar los precios de distintas ofertas relativas a embarcaciones que podrían estar comprendidas en la misma escala de tamaño pero que por lo demás pueden diferir en características técnicas importantes.

En los supuestos casos de pérdida de ventas mencionados en el anexo 7 del proceso del Anexo V, los precios coreanos que se mencionan se basan en rumores o alegaciones de los corredores marítimos, sin que se haya aportado ninguna prueba justificante directa.

158. a) ¿Entienden las CE que sólo existe exceso de capacidad de construcción naval en Corea, o lo hay también en otros países?
- b) Si las CE entienden que sólo existe exceso de capacidad en Corea, sírvanse explicarlo.
- c) Si las CE entienden que también existe exceso de capacidad fuera de Corea, ¿dónde se encuentra y qué volumen tiene ese exceso?
- d) ¿Existe algún exceso de capacidad de construcción naval en las CE? En caso negativo, ¿en qué se apoya esa conclusión?

Observaciones

En la industria se reconoce que no existe una manera fácil de medir rigurosamente la capacidad de construcción naval. No obstante, durante los últimos años se han realizado intentos importantes, bajo los auspicios del Grupo sobre Construcción Naval de la OCDE, para mejorar la estimación de dicha capacidad.

Las últimas estimaciones de la capacidad procedentes de fuentes de la OCDE son una cifra aproximada de la capacidad real en 2000 y una cifra respecto a la capacidad prevista en 2005, que también se hizo y convino en 2001¹⁵ a partir de estimaciones expresadas en tbc presentadas por las asociaciones de construcción naval del Japón, las CE, los Estados Unidos y Corea. El cuadro que figura a continuación presenta una evaluación de la utilización de la capacidad correspondiente a las principales zonas de construcción naval tomando como base estas evaluaciones de capacidad y las estadísticas de producción naval de LR Shipbuilding.

	Frente a la capacidad de 2000			Frente a la capacidad prevista en 2005		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Japón	90%	93%	95%	84%	86%	88%
Corea del Sur	94%	104%	111%	77%	84%	90%
Países de la UE	87%	84%	76%	78%	76%	68%
Países de la AWES que no pertenecen a las CE ¹	86%	83%	74%	78%	76%	68%
Otros países europeos	61%	80%	87%	54%	71%	77%
R. P. China	96%	110%	180%	63%	72%	118%
Asia y el Pacífico	43%	63%	48%	39%	58%	44%
Países NEI ²	29%	83%	64%	27%	77%	59%
América del Norte y del Sur	32%	44%	58%	29%	39%	52%
África y Oriente Medio	8%	8%	8%	8%	8%	8%
Otros	0%	0%	0%	0%	0%	0%
TOTAL MUNDIAL	85%	91%	96%	74%	79%	83%

1 Países de la Asociación de Constructores y Reparadores Navales (AWES) que no pertenecen a las CE = Noruega, Polonia y Rumania.

2 Nuevos Estados Independientes (NEI) = Rusia, Ucrania, Letonia, Lituania, Georgia, Azerbaiyán.

Si bien Corea no apoya esta visión excesivamente general como medida adecuada para las múltiples industrias que se examinan en esta diferencia de la OMC, sin embargo el cuadro ayuda a mostrar la situación sobre el exceso de capacidad estimado en las principales regiones de construcción naval, a pesar de la dificultad de definir la capacidad de construcción naval y el hecho de que la cifra correspondiente a 2005 es una proyección que se hizo hace tres años.

¹⁵ Documento C/WP6(2001)16 'Present Market Conditions and Future Outlook for the World Shipbuilding Industry' (Condiciones actuales del mercado y perspectivas futuras de la industria de construcción naval en el mundo), de 14 de noviembre de 2001, preparado por la Secretaría, del cual se adjunta una cita en **Corea - Prueba documental 123**.

En los datos sobre la estimación de capacidad de 2000 y la proyección de capacidad de 2005 se puede observar que existe exceso de capacidad en todo el mundo. En cuanto a las principales regiones de construcción naval, se observa que existe un exceso de capacidad importante en los astilleros de las CE y cierto exceso en el Japón. El cuadro que figura a continuación muestra un desglose por países para los principales países navales de las CE.

	Frente a la capacidad de 2000			Frente a la capacidad prevista en 2005		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Dinamarca	68%	82%	72%	61%	73%	65%
Finlandia	116%	88%	69%	116%	88%	69%
Francia	165%	107%	139%	147%	95%	124%
Alemania	102%	106%	79%	90%	93%	70%
Italia	80%	89%	88%	69%	77%	76%
Países Bajos	77%	72%	43%	69%	64%	38%
España	59%	67%	88%	54%	62%	81%
Reino Unido	19%	21%	28%	19%	21%	28%
Países de la UE	87%	84%	76%	78%	76%	68%

Especial mención merece la situación de China, donde se indica que la producción ha superado la estimación prevista para 2005. Cuando se hizo la proyección de 2001, a diferencia de las otras importantes regiones navales del Japón, Corea y las CE, China no presentó su propia estimación ni lo ha hecho posteriormente. Las estimaciones de la capacidad realizadas por la OCDE indican que la producción ha superado la cifra estimada de capacidad de 2000 tanto en 2002 como en 2003 y que superó la capacidad prevista para 2005 en el año 2003.

No obstante, la capacidad ha aumentado considerablemente en China desde 2000 gracias a la obtención de mejores resultados¹⁶ y de instalaciones adicionales o mejoradas. Drewry Shipbuilding Consultants considera que ha habido exceso de capacidad en China durante este período. A lo largo del período 1999-2001 se calcula que los 20 astilleros principales de China (que representaban aproximadamente las dos terceras partes de la capacidad del país) trabajan al 55 por ciento de su capacidad. Drewry llevó a cabo una estimación detallada de la capacidad en China, tomando como base las directrices acordadas de la OCDE que reflejan el tipo de buques construidos y los resultados durante el período 1999-2001, que se publicó en su informe sobre los astilleros de China (que no se realizó por encargo) que se dio a conocer en julio de 2003. En el estudio se calculaba que la capacidad de China era de 3.187 millones de tbc a finales de 2002, que conjuntamente con la producción declarada de China en 2002 y 2003, indicaría niveles de utilización del 49 y el 81 por ciento respectivamente. Además, Drewry calculó que estaba previsto que entraran en funcionamiento otros 0,353 millones de tbc en 2005/2006. Esta capacidad estimada de 3,54 millones de tbc en 2004/2005 contrasta con la estimación anterior de la OCDE para 2005 de 2,18 millones de tbc.

159. La pregunta 30 formulada por escrito por el Grupo Especial después de la primera reunión decía así:

"En general, ¿cuánta flexibilidad tiene un astillero típico para producir todos los tipos de buques o una amplia gama? ¿Cuáles son las limitaciones físicas y de otra índole de la posible gama de productos de un astillero determinado? ¿Qué importancia tiene la experiencia anterior en lo que respecta a la capacidad y los costos de producción de un astillero para construir un determinado tipo de buque? En relación con las consideraciones anteriores, sírvanse describir la capacidad y experiencia de cada astillero de las CE que produce o puede

¹⁶ Una de las mayores dificultades en esta esfera es que la capacidad potencial está profundamente influida por la eficiencia de la producción, no sólo por la capacidad física nominal. Esto explica parcialmente por qué China, con su enorme potencial, es un "comodín" en las proyecciones.

producir algunos o todos los tipos de embarcaciones comerciales mencionadas en su alegación de perjuicio grave."

Sírvanse presentar un resumen de cualquier información ya presentada al Grupo Especial, incluida la correspondiente al Anexo V, que sea pertinente a este respecto pero no haya sido mencionada en la respuesta inicial de las CE a la pregunta.

Observaciones

A la luz de la pregunta del Grupo Especial, Corea no puede sino reiterar que las CE no han facilitado ninguna información en este sentido, ya sea por tipo de buque ni, *a fortiori*, por embarcación similar en el marco de este procedimiento. Corea ya ha manifestado su sorpresa por la declaración de las CE en el párrafo 131 de su respuesta a la pregunta 30 del Grupo Especial. De hecho, las CE han distribuido tres cuestionarios a los astilleros de las CE en el curso del procedimiento relativo al Reglamento sobre Obstáculos al Comercio durante el período 2000 a 2002 pidiendo información sobre embarcaciones construidas y vendidas por los astilleros de las CE. Han obtenido la cooperación de aproximadamente 21 astilleros durante este período, que han presentado respuestas a estos cuestionarios (*véase* también el anexo 1a de los documentos presentados por las CE en el proceso del Anexo V). Teniendo en cuenta la información pormenorizada que deben haber recibido y los datos que deberían estar a disposición de su experto, FMI, debería haber sido posible examinar al menos para estos 21 astilleros más importantes de las CE su capacidad y experiencia en la producción de algunos o todos los tipos de embarcaciones comerciales citadas en las alegaciones de perjuicio grave.

Corea también se remite al anexo 1b de los documentos presentados por las CE en el proceso del Anexo V, que indica claramente que muchos, si es que no todos, los astilleros de las CE durante el período comprendido entre 1997 y junio de 2003 produjeron sólo uno de los tipos -o a lo sumo dos- de embarcaciones comerciales a que se refiere la presente diferencia, por ejemplo:

- Akr MTW: buques para transporte de productos químicos y otros productos y buques portacontenedores;
- HDW: buques portacontenedores;
- IZAR: buques para transporte de productos químicos y otros productos y buques LNG;
- Kvaerner Warnow: buques portacontenedores;
- Odense: buques portacontenedores;
- Thyssen: buques portacontenedores;
- Fincantieri: buques para transporte de productos químicos y otros productos;
- Kroger Werft: buques portacontenedores;
- Stralsund: buques portacontenedores;
- Peene Werft: buques portacontenedores;
- Flender Werft: buques portacontenedores;
- Lindenau: buques para transporte de productos químicos y otros productos;
- SSW: buques portacontenedores;
- Aker Ostsee: buques portacontenedores.

Chantiers de l'Atlantique ni siquiera figura en la lista, pero en todo caso debería figurar para los buques LNG. Los datos anteriores están confirmados para los astilleros anteriores de las CE y para otros en el anexo 2b que presentaron las CE en el proceso del Anexo V con la lista de pedidos según la nacionalidad del armador.

De hecho, si se tuviera en cuenta la determinación correcta del producto similar, como sostiene Corea, también se demostraría que los astilleros de las CE se concentran en tamaños específicos dentro de los buques portacontenedores y los buques para transporte de productos químicos y otros productos. Además, esto no es consecuencia de la concesión de las supuestas subvenciones coreanas sino de una evolución de más de un decenio. La evolución comenzó mucho antes de que se concediera cualquier supuesta subvención y refleja la decisión de los astilleros de las CE de especializarse en tipos de embarcaciones específicas, habiéndose decidido los mayores astilleros por concentrarse especialmente en embarcaciones de elevado valor añadido, como los buques de crucero, los transbordadores o los autotransbordadores, sectores en lo que sigue poseyendo una elevada cuota de mercado. No obstante, éste podría ser un efecto de las innumerables subvenciones de las CE.

Los astilleros de las CE no tienen intención de construir todo tipo de embarcaciones ni de tamaños sino que se han especializado más limitadamente y han invertido de manera consecuente. A modo de ejemplo, Corea se remite al anexo 4b de los documentos que presentaron las CE en el proceso del Anexo V. En particular, a los estados financieros de Aker MTW de 2002 (consúltese el informe de gestión correspondiente al ejercicio fiscal 2002, sección 1 relativa a la evolución empresarial, Prueba documental 4/2) en los que, tras haber afirmado que el astillero pudo "vencer a los competidores coreanos" en relación con el pedido de 6 buques portacontenedores de 2.500 teu, que había que construir para la línea de transporte marítimo iraní IRISL y que tenía un pedido de un buque de crucero:

En 2002 el eje de la inversión fue la sustitución de equipos y sistemas, especialmente para permitir la fabricación paralela de buques portacontenedores y buques de crucero.

También se hace referencia a los estados financieros de Chantiers de l'Atlantique correspondientes al año que termina el 31 de marzo de 2001 y que también están incluidos en el anexo 4b de los datos que presentaron las CE en el proceso del Anexo V. En particular, el mensaje del CEO Pierre Bilger en la página 14, donde identifica claramente como prioridad constante los transbordadores, los buques de crucero y los buques LNG, así como la construcción naval. Por supuesto, sólo los LNG son objeto de la presente diferencia, confirmando así que Chantiers de l'Atlantique no está interesado en los buques portacontenedores o los buques de transporte de productos químicos y otros productos (como lo confirma también el hecho de que Francia sólo ha solicitado la ayuda del mecanismo defensivo temporal de las CE con respecto a los LNG).

Corea remite además al Grupo Especial a los estados financieros del importante astillero comunitario Fincantieri, que figuran en el anexo 4b. Corea observa que, si bien en sus informes anuales el astillero se refiere minuciosamente a la construcción de buques de crucero y transbordadores, no se dice nada sobre la construcción de otras embarcaciones comerciales, salvo una breve referencia a la construcción de buques para transporte de productos químicos, que las propias CE dicen que se encuentran fuera del ámbito de la presente diferencia, a pesar de que sostienen la posibilidad de sustituir la oferta respecto a todas las embarcaciones similares.

HDW en sus estados financieros correspondientes al año que terminó el 30 de septiembre de 1997, que también se adjunta al anexo 4b, dice lo siguiente en la página 12:

La evolución de nuestros productos en la construcción de buques mercantes gira en torno soluciones exigidas por los clientes para todo tipo de problemas del transporte marítimo y también nuevos conceptos para buques de pasajeros. Los buques de crucero de HDW son buques modernos construidos al estilo de épocas anteriores o nuevos tipos de buques de apartamentos de lujo jamás construidos con anterioridad. En cuanto a los buques de carga, nos estamos centrando en desarrollar transbordadores y buques portacontenedores rápidos, nuevos sistemas de aislamiento para los buques de gas y en diseñar buques para transportar contenedores frigoríficos.

Al haber fijado así sus prioridades, es evidente que HDW no deseaba construir otros tipos de buques, como los LNG o los buques para transporte de productos químicos, ni se consideraba capaz de hacerlo con respecto a esos otros tipos de buques.

En el informe de gestión de los estados financieros de Kvaerner Warnow correspondiente al ejercicio fiscal 2001 (anexo 4, sección 4) se afirma lo siguiente:

Los buques portacontenedores seguirán constituyendo el núcleo de actividades de KWW. No obstante, los astilleros se proponen ampliar su gama de productos para reducir su dependencia de las tendencias de precios en el mercado de buques portacontenedores. Este objetivo se logrará en cooperación con los astilleros asociados dentro del Grupo. La experiencia y la reputación que ha adquirido el astillero en la construcción de la plataforma de perforación abrirá nuevas oportunidades para otros proyectos en alta mar y se perfeccionará y ampliará en cooperación con los astilleros asociados del Grupo.

Al haber afirmado ya en la sección 1.5 que R&D se centraban en el desarrollo de diseños para buques portacontenedores estándar, es evidente que Kvaerner Warnow se concentró a propósito en la construcción de buques portacontenedores y no contempló la posibilidad de diversificar sus actividades a otras embarcaciones comerciales, pero sí contempló la construcción adicional de equipos de perforación.¹⁷

Lo mismo cabe decir de Volkswerft Stralsund, que en la sección 3 de su informe de gestión anual anexo a sus estados financieros de 1999, que figuran en el anexo 4b, indicaba que "el astillero seguirá concentrando sus actividades de comercialización en buques portacontenedores de tamaño mediano y en grandes embarcaciones para fines especiales destinadas al sector de alta mar."¹⁸

¹⁷ También se hace referencia al informe de gestión de Kvaerner Warnow para el ejercicio fiscal 2000 (anexo 4, página 5 de 6) que también se adjunta al anexo 4b, donde el astillero afirmó que "KWW, que se ha especializado en el mercado de buques portacontenedores, seguirá dependiendo en el futuro de la obtención de nuevos contratos en esta esfera". Corea observa para quede constancia que el mismo informe menciona que "la competitividad y rentabilidad del astillero mejorarían si se redujeran o suprimieran los límites de producción impuestos por la UE".

¹⁸ La sección 5 del informe de gestión correspondiente al ejercicio fiscal 2002, que también se adjunta en el anexo 4b, confirma que "[n]uestra actividad de adquisición seguirá centrándose en el segmento de mercado probado de buques portacontenedores de tamaño mediano y buques de abastecimiento."

160. Con respecto al índice compuesto de precios de construcción de buques suministrado por las CE, éstas indican que los principales consultores en materia de construcción naval también llevan "información sobre precios más específica respecto de determinados tipos de buques". En el apéndice 2 de sus respuestas a las preguntas, las CE presentan información de precios respecto de buques cisterna de dos tamaños y buques portacontenedores de ocho tamaños.

- a) ¿Es ésta la información "más específica" a que se refieren las CE?
- b) ¿Por qué presentan las CE los desgloses en esa forma? ¿No existen otros desgloses respecto de estos productos? Sírvanse explicarlo.

Observaciones

Corea se remite a la respuesta que ha dado a la pregunta 173 d) y e) respecto a los detallados índices de series de precios que se utilizan en la industria.

161. Las CE presentan un cotejo de índices de los costos de producción y de los precios estimativos en Corea, en apoyo de su argumento según el cual existe reducción de precios o contención de su subida. Las CE indican que las estimaciones de costos fueron preparadas por su consultor, FMI, teniendo en cuenta diversas tendencias y ventajas de costo conocidas de los astilleros coreanos. Las CE, en sus respuestas a las preguntas formuladas después de la primera reunión, dieron una explicación del método seguido por FMI para preparar esas estimaciones. También indicaron que, si así lo solicitaba el Grupo Especial, presentarían los datos detallados en que se basan las estimaciones. ¿Entienden las CE que una presentación gráfica de índices de precios, junto con una explicación del método aplicado, constituye prueba *prima facie* de la evolución de los costos de la construcción naval en Corea? Sírvanse explicarlo.

Observaciones

Corea observa que las CE ni siquiera han presentado índices de los costos de producción frente a los precios para cada uno de los segmentos de embarcaciones que ellas mismas han identificado. En la segunda reunión sustantiva, previa solicitud del Grupo Especial, las CE han confirmado que debería hacerse separadamente una evaluación de la existencia de perjuicio grave respecto a cada uno de los tres segmentos de productos identificados por las CE. Si bien ahora se dirige la misma pregunta por escrito a las CE, al haber separado claramente los tres segmentos de productos, según el razonamiento de las CE no hay motivo para que éstas respondan de manera diferente por escrito. Así pues, cuando las CE alegan que debe existir contención de la subida de los precios porque, al no existir presión de los precios debido a las subvenciones coreanas, el aumento de la demanda, las tasas de los fletes y los costos de producción debería haber provocado aumentos de los precios, las CE deberían haber establecido una presunción en apoyo de sus alegaciones ya en su Primera comunicación escrita respecto a cada uno de sus propios segmentos de productos por separado.

Las CE no lo hicieron e incluso debilitaron más el valor de sus alegaciones en los apéndices 2 y 6 de sus respuestas a las preguntas del Grupo Especial, así como en su Segunda comunicación escrita. Lo siguiente servirá para aclarar esto:

	Primera comunicación escrita		Apéndice 2 de las respuestas de las CE a las preguntas del Grupo Especial	
	Evolución de los precios	Índice de precios y costos	Evolución de los precios	Índice de precios y costos
LNG	Evolución de los precios de construcción de nuevos buques (figura 30 de la página 164)	Índices de costos y precios de los LNG de Corea (figura 38 de la página 165) <i>Ninguna explicación sobre cómo se obtuvieron estos índices de costos y qué LNG se recogen en ellos.</i>	Precios a fin de año de los LNG (figura 1.3 de la página 3)	Índices de costos y precios de los LNG de Corea (figura 1.5 de la página 4) <i>Una explicación de media página sobre la "estimación" de los índices de precios (sección 4 de la página 16) pero todavía sin ninguna explicación clara sobre cómo se calcularon estos costos o qué LNG se recogen en estos índices.</i>
Buques portacontenedores	Un gráfico con los precios del mercado mundial de los buques portacontenedores de 3.500 teu y 1.100 teu tomados de Clarkson Research Studies (figura 41 de la Primera comunicación escrita de las CE, página 167)	Índices de costos y precios de los buques portacontenedores de 3.500 teu (figura 40 de la página 166 de la Primera comunicación escrita de las CE) <i>Índices de precios calculados probablemente tomando como base la figura 41.</i> <i>Ninguna explicación sobre cómo se obtuvieron estos índices de precios y qué buques portacontenedores se recogen.</i> <i>Ninguna explicación de por qué las conclusiones sobre todos los buques portacontenedores se hacen únicamente sobre la base de una serie específica de tamaño.</i>	Se presenta un gráfico con la evolución de los precios de ocho tamaños distintos de portacontenedores basado en un estudio de Clarkson.	Se presentan índices de costos y precios de un buque portacontenedor Panamax coreano (figura 3.7 de la página 15). <i>Se mantienen las observaciones sobre los datos contenidos en la Primera comunicación escrita. Además, se pone en duda que los índices de costos y precios indicados en la figura 3.7 puedan conciliarse con los que figuran en la Primera comunicación escrita. Los últimos reflejaban los de los buques portacontenedores de 3.500 teu mientras que el apéndice 6 de las respuestas de las CE a las preguntas del Grupo Especial indica que los buques portacon-tenedores Panamax recogidos en la figura 3.7 abarcan embarcaciones entre 4.000 y 5.000 teu (punto 7, página 1).</i> <i>Parece haber una incoherencia en la demostración de las CE.</i>
Buques para transporte de productos químicos y otros productos	No se presenta ninguna evolución de precios.	Índices de costos y precios para los buques coreanos Handysize (figura 43 de la página 169 de la Primera comunicación escrita de las CE) <i>Ninguna indicación sobre cómo se determinaron los índices de precios.</i> <i>Ninguna explicación sobre cómo se obtuvieron estos índices de costos y qué buques portacontenedores se recogen.</i> <i>Ninguna explicación de por qué las conclusiones respecto a todos los buques de transporte de productos químicos y otros productos se sacan tomando como base únicamente una serie específica de tamaño.</i>	Evolución de los precios de los buques Handymax y Panamax tomados de Clarkson's (figura 2.3 de la página 8) <i>Se presentan datos para "buques de transporte de otros productos" mientras que las CE han indicado constantemente que la presente diferencia se refiere a los "buques de transporte de productos químicos y otros productos" y han indicado en la segunda reunión sustantiva que se refiere a buques que transportan productos químicos y productos derivados del petróleo. Por consiguiente, no está claro si los precios indicados en la figura 2.3 reflejan los de los productos a que se refiere esta diferencia.</i>	No se presentan índices de costos y precios y no se indica si las CE mantienen los de la figura 43 de su Primera comunicación escrita <i>Existe una incertidumbre total en cuanto a las alegaciones. Si las CE quieren mantener la figura 43, siguen siendo válidas las preguntas y observaciones de la tercera columna.</i>

Como se ha mencionado, no está claro cómo se obtuvieron los índices de precios utilizados ni si se tuvieron en cuenta los informes sobre costos de FMI presentados en el anexo 10a de los documentos facilitados por las CE en el proceso del Anexo V. No obstante, si se tuvieron en cuenta, además de la crítica ya mencionada por Corea en su Segunda comunicación escrita (en la página 124) o en el informe Drewry (Corea - Prueba documental 70, página 8.22), Corea sostiene que los cálculos de los costos no son suficientemente representativos para ser concluyentes. En realidad se hicieron cálculos de costos para las siguientes embarcaciones objeto de la presente diferencia:

- buque portacontenedor de 4.900 teu de Hanjin
- buque portacontenedor de 5.100 teu de Daewoo
- buque cisterna de 51.000 toneladas de peso muerto (tpm) de STX (que puede ser un buque para transporte de productos no afectado por esta diferencia)
- buque Handymax de Hyundai Mipo¹⁹
- buque LNG de Daewoo para Exmar
- buque LNG de Hyundai para Golar
- buque de 2.500 teu de Hyundai
- buque portacontenedor de 5.500 teu de Samsung
- LNG de Samsung para British Gas
- buque Panamax para transporte de productos de STX (que puede no estar afectado por esta diferencia que se refiere a buques combinados para transporte de productos químicos y otros productos)
- buque para transporte de productos químicos y otros productos de STX²⁰
- buque portacontenedor de 7.200 teu de Hyundai
- buque LNG de Daewoo para Bergesen
- portacontenedores Aframax de Samho (que pueden no estar afectados por esta diferencia que se refiere a buques combinados para transporte de productos químicos y otros productos)
- buque portacontenedor de 7.200 teu de Samsung
- buque portacontenedor de 2.500 teu de Daedong
- buque handysize de transporte de otros productos, de Hyundai Mipo (que, como se ha mencionado *supra*, puede no estar afectado)

¹⁹ Para conocer los detalles sobre esta embarcación y las tres anteriores, véase la sección 6 del informe de mediano plazo de FMI, *Shipbuilding Marketing Report - Phase 4*, marzo de 2003, anexo 10a de los documentos presentados por las CE en el proceso del Anexo V.

²⁰ Para conocer los detalles sobre esta embarcación y las cinco anteriores, véase la sección 6 del informe definitivo de FMI, *Shipbuilding Marketing Report - Phase 3*, agosto de 2003, anexo 10a de los documentos presentados por las CE en el proceso del Anexo V.

- buques Shin-A handysize para transporte de productos (que, como se ha mencionado *supra*, puede no estar afectado)²¹
- buque cisterna de 35.000 tpm de Daedong (si se trata de un buque para transporte de productos, puede no estar afectado)
- buque portacontenedor de 5.608 teu de Hanjin
- buque portacontenedor de 1.200 teu de Hanjin
- buque portacontenedor de 6.250 teu de Hanjin
- buque portacontenedor de 3.500 teu de Halla
- buque portacontenedor de 6.800 teu de Hyundai
- buque portacontenedor de 5.600 teu de Hyundai
- buque LNG de Hyundai para Bonny Gas Transport
- buque portacontenedor de 5.500 teu de Hyundai
- buque portacontenedor de 5.500 teu de Samsung
- buque portacontenedor de 3.400 teu de Samsung²²

Así pues, parece que en el mejor de los casos se han realizado cálculos de costos aproximadamente para 25 embarcaciones de los centenares de embarcaciones coreanas vendidas que son del tipo a que se refiere la presente diferencia. Ni siquiera la mitad de estos cálculos de costos se refieren a embarcaciones construidas por astilleros reestructurados.

Por consiguiente, Corea sostiene que si estos datos fueron la base de los índices de costos expuestos por las CE en relación con los índices de precios, esos índices de costos no son representativos en comparación con las ventas totales de las embarcaciones construidas por los astilleros reestructurados en función del número de embarcaciones vendidas o de la cobertura del producto similar. Si no son la base de los índices de costos, los índices en que se basan las CE constituyen mucho menos prueba *prima facie* suficiente para demostrar la existencia de contención de la subida de los precios puesto que se trata sólo de aseveraciones sin ninguna prueba justificativa. En todo caso, Corea sostiene que las CE no han cumplido la carga de la prueba que les correspondía.

162. ¿Qué pruebas o ejemplos concretos figuran en la información que el Grupo Especial tiene ante sí que respalden el argumento de las CE de que los precios de un extremo del espectro de productos, correspondiente a determinado tipo de buques, influyen en los precios de todo el espectro? (Por ejemplo: ¿existen pruebas concretas, en la información que el Grupo Especial tiene ante sí, de que un movimiento a la baja en los buques portacontenedores muy grandes provoca un movimiento a la baja comparable en todos los buques portacontenedores de tamaño menor?)

²¹ Para conocer los detalles sobre esta embarcación y las seis anteriores, véase la sección 6 del informe definitivo de FMI, *Shipbuilding Market Monitoring - Phase 2*, mayo de 2001, anexo 10a de los documentos presentados por las CE en el proceso del Anexo V.

²² Para conocer los detalles sobre esta embarcación y las cinco anteriores, véase la sección 2.2.2 del informe resumido definitivo de FMI, *Shipbuilding Market Monitoring*, abril de 2000, anexo 10a de los documentos presentados por las CE en el proceso del Anexo V.

163. a) **Respecto de cada categoría de buques, ¿en qué medida son sustituibles, desde el punto de vista práctico, los diferentes tamaños y configuraciones (y sistemas de contención, en el caso de buques para transporte de gas natural licuado)? ¿Existen pruebas o ejemplos concretos en la información que el Grupo Especial tiene ante sí? Además, sírvanse suministrar las partes pertinentes de las publicaciones especializadas que se discutieron en la segunda reunión. (Por ejemplo, un experto se refirió en ella a una de las publicaciones del sector que contiene información pertinente respecto de las elasticidades entre precios.)**

Observaciones

Para todos los buques el tamaño es un obstáculo importante a la posibilidad de sustitución por diversas razones:

1. los buques mayores no pueden maniobrar físicamente en muchas de las rutas o puertos que utilizan las embarcaciones más pequeñas;
2. los volúmenes comerciales suponen que los buques mayores tendrían que funcionar parcialmente vacíos en muchas rutas de volúmenes menores utilizadas por pequeñas embarcaciones; y
3. las economías de escala del funcionamiento de los buques son tales que es considerablemente más cara la unidad de carga transportada en un buque pequeño que en uno mayor (razón por la que se construyen buques más grandes). En Corea - Pruebas documentales 70 y 109 se facilitó información sobre los distintos costos de funcionamiento de las embarcaciones y esta información se publica en los informes de Drewry sobre el sector.

Hay otras razones que suelen ser más específicas según el tipo de buque, siendo algunas de las principales las siguientes:

Buques para transporte de productos químicos y otros productos:

- ? la clasificación de la OMI de los tanques de buques para transporte de productos químicos limita reglamentariamente la carga que puede transportar una embarcación y sería muy improbable que se utilizaran las costosas embarcaciones OMI/II para transportar productos derivados del petróleo;
- ? el revestimiento de los tanques limita la carga que puede transportarse en buques para transporte de productos derivados del petróleo, productos químicos y otros productos;
- ? ciertas cargas se comercian en pequeños volúmenes de un destino a otro mientras que otras lo son en grandes volúmenes. Los pequeños volúmenes de carga requieren tanques menores y mayor subdivisión de tanques y no resulta económicamente viable transportar pequeños volúmenes en grandes tanques o viceversa.

Buques portacontenedores:

- ? las embarcaciones más pequeñas suelen ser menos veloces y por lo tanto no pueden mantener los horarios de líneas regulares en las rutas utilizadas por grandes embarcaciones. Esto daría lugar a un gran incumplimiento en el servicio de entrega a los clientes;

- ? los grandes buques portacontenedores se construyen sin sus propios mecanismos de manipulación de la carga porque comercian entre puertos dedicados al tráfico de contenedores que están equipados con instalaciones de descarga de alta velocidad. Por consiguiente no podrían descargar en puertos menos especializados que no ofrecen estos servicios ya que los buques son demasiado grandes para que puedan utilizarse las grúas disponibles en puertos más pequeños. Por esta razón los buques que utilizan estos puertos más pequeños están equipados con sus propias grúas de manipulación de la carga;
- ? En ciertas rutas -sobre todo las rutas norte-sur- hay volúmenes considerablemente mayores de carga refrigerada que no puede ser transportada por buques que tienen menor capacidad de refrigeración destinados a comerciar en las rutas este-oeste.

Buques LNG:

- ? Los buques destinados a traficar con puertos que no tienen instalaciones terrestres de relicuefacción deben incorporar estas instalaciones en el buque pues de lo contrario no pueden descargar. La expansión del tráfico de estos buques registra un incremento de tales casos;
- ? Algunos sistemas de membrana experimentan problemas de "remolino" si tienen tanques parcialmente vacíos de manera que no pueden descargar parte de la carga en distintos puertos. Este aspecto se tiene especialmente en cuenta en ciertas rutas de LNG japoneses.
 - b) Rogamos a las CE que mencionen concretamente, en la información que el Grupo Especial tiene ante sí, casos o situaciones en que un armador ha comprado y utilizado un buque de mayor tamaño que el habitual para un trayecto determinado debido al precio relativamente más bajo de ese buque mayor.

164. ¿Qué pruebas concretas existen en la información que el Grupo Especial tiene ante sí de que las APRG y los préstamos previos a la expedición, en la época de la reestructuración, ayudaron a los astilleros de que se trata a permanecer en funcionamiento, ya sea mejorando sus balances o su situación de caja o en otra forma?

165. Respecto de cada categoría de buques, ¿cuál ha sido la evolución de los precios en relación con los costos con otros países en importante actividad de construcción naval desde mediados del decenio de 1990, y qué relación guarda esa evolución con las tendencias de los precios y los costos en Corea?

166. a) Respecto de cada uno de los tres tipos de buques, ¿qué pruebas o ejemplos concretos existen en la información que el Grupo Especial tiene ante sí (además de la reclamación entablada por Samsung contra Daewoo ante las autoridades nacionales) de que los astilleros reestructurados eran líderes de precios entre los productores coreanos?
- b) ¿Qué pruebas existen en la información que el Grupo Especial tiene ante sí en apoyo del argumento de las CE según el cual las supuestas subvenciones de la reestructuración permitieron que los astilleros reestructurados impulsaran a la baja los precios de todos los demás astilleros coreanos?
- c) ¿Cuáles han sido los resultados financieros anuales de los demás astilleros coreanos (no reestructurados) después de la reestructuración?

167. Si los astilleros, como alegan las CE, tienen una flexibilidad casi total para producir cualquier tipo de buque, y los astilleros coreanos están fuertemente subvencionados, ¿por qué no tienen los astilleros una actividad más o menos equivalente en todos los tipos de buques (incluidos los de crucero, los transbordadores, etc.)?

Observaciones

Véase la respuesta a la pregunta 126, que demuestra que los astilleros de las CE no practican la plena sustitución de la oferta entre todos los tipos de buques. Los siguientes ejemplos demuestran que también es una situación habitual en otras regiones.

El Japón tiene gran número de astilleros y construye una amplia gama de tipos de buques. Además, como tiene una sólida base de clientes nacionales, es improbable que la ausencia de un astillero de un mercado refleje alguna supuesta medida anticompetitiva de los astilleros de otros países. De los 130 astilleros del Japón que han suministrado buques desde 1990 o los tienen pedidos actualmente:

- ? sólo cinco participan en el sector de los buques LNG
- ? sólo 11 participan en el mercado de buques de pasajeros o de crucero en relación con buques de crucero de mayor tamaño
- ? 24 astilleros participan en el mercado de buques frigoríficos
- ? 26 astilleros participan en el mercado de buques para transporte de crudo
- ? 36 astilleros participan en el mercado de buques portacontenedores y sólo 9 lo hacen en el mercado de buques de 3.500 teu o mayores
- ? 47 astilleros participan en el mercado de buques LPG

Algunos tipos de buques son tan especializados que sólo unos cuantos astilleros participan en todo el mercado mundial. Los ejemplos obvios son los grandes buques de crucero donde existen siete astilleros en todo el mundo que han construido desde 1990 (o tienen pedidos) buques de crucero de 60.000 toneladas brutas o mayores, y de los 86 buques en cuestión, 80 han sido compartidos entre cuatro grupos de astilleros, a saber: Chantiers de l'Atlantique, el grupo Fincantieri, Kvaerner Masa Yards y Meyer Werft. De los seis restantes corresponden dos a cada uno de los astilleros siguientes: Bremer Vulkan, Lloyd Werft (ambos astilleros de las CE) y Mitsubishi HI del Japón. En el sector de los buques LNG, el número de participantes también está lógicamente limitado, donde 14 astilleros han construido (o tienen pedidos) los 169 buques construidos desde 1990.

De hecho, un análisis completo de todos los tipos de buques indica que desde 1990 han participado en el mercado más de 1.100 astilleros (o grupos de astilleros) y de éstos:

- ? 52 han construido o tienen pedidos de buques frigoríficos
- ? 71 han construido buques para transporte de crudo
- ? 85 han construido dragas
- ? 92 han construido buques LPG
- 157 han construido transbordadores de cargas rodadas
- ? 180 han construido buques portacontenedores

- ? 211 han construido buques graneleros
- ? 214 han construido buques para operaciones mar adentro
- ? 224 han construido algún buque para transporte de productos químicos de la clasificación de la OMI
- ? 386 han construido buques de carga general y carga múltiple

Se ha aludido mucho al surgimiento de China como un importante país naval y una descripción similar para China muestra que de las entregas o pedidos registrados (es improbable que se notifiquen por completo algunas embarcaciones nacionales y más pequeñas) desde 1990 hay 100 astilleros activos, de los cuales:

- ? ninguno participa en la construcción de buques de crucero
- ? uno participa en la construcción de buques LNG
- ? tres participan en la construcción de buques frigoríficos
- ? cinco participan en la construcción de buques LPG
- ? ocho participan en la construcción de transbordadores de cargas rodadas
- ? 10 participan en la construcción de buques para transporte de crudo
- ? 12 participan en la construcción de alguna clase OMI de buques para transporte de productos químicos
- ? 22 participan en la construcción de buques para operaciones mar adentro
- ? 33 participan en la construcción de graneleros
- ? 37 participan en la construcción de buques portacontenedores
- ? 58 participan en la construcción de buques de carga general o carga múltiple.

A nuestro juicio lo anterior pone de relieve la falta de homogeneidad de la oferta del mercado de construcción naval y el hecho de que en la práctica los astilleros no intentan actuar en todos los sectores del mercado sino que se concentran en determinados tipos en los que tienen una ventaja competitiva.

III. A AMBAS PARTES

A. PUNTO J) Y PRIMER PÁRRAFO DEL PUNTO K)

168. Las partes discrepan acerca de si las APRG constituyen garantías del crédito a la exportación y de si los préstamos previos a la expedición constituyen créditos a la exportación. Sírvanse presentar cualquier documentación (de la industria naviera, la OCDE o cualquier otra fuente) que a su juicio apoye su posición sobre estas cuestiones.

Respuesta

Las CE han impugnado que las APRG y los PSL sean garantías del crédito a la exportación basándose principalmente en quién recibe el servicio. Un par de problemas que plantean los argumentos de las CE es que el "beneficiario", como lo identifican las CE, es distinto en los dos casos. Según los argumentos de las CE, las APRG se otorgan a favor del comprador extranjero y eso no es

una garantía de la exportación. Por supuesto los PSL son servicios concedidos directamente al constructor naval, lo que ocasiona algunos problemas en la argumentación de las CE.

Las CE intentan soslayar este problema ignorándolo y afirmando en términos generales que el segundo párrafo del punto k) remite a la OCDE y que, por consiguiente, este debe ser el contexto para interpretar el primer párrafo. Por consiguiente, de acuerdo con las CE, las interpretaciones de la OCDE no incluirían los PSL. Como ha señalado Corea, no hay fundamento jurídico ni lógico alguno para esta línea de argumentación. Es evidente que las excepciones deben interpretarse restringidamente. Por lo tanto, no hay ninguna base para interpretar que la norma y la excepción tienen exactamente el mismo alcance. El propio texto del tratado no da tal primacía a la OCDE sobre la OMC. Aunque se ha interpretado que el segundo párrafo del punto k) establece una excepción específica aplicable a la OCDE, en el texto del tratado no se menciona que ésta sea una cuestión de interpretación que corresponda a la OCDE. Si bien Corea, naturalmente, no rechaza a la OCDE como un recopilador útil de información, este tipo de interpretación judicial ciertamente no puede ser la base para subordinar el tratado de la OMC a otras disposiciones de los documentos de la OCDE.

Las CE siguen creando nuevas normas al margen del sentido claro del texto al aducir que las garantías del crédito a la exportación sólo incluyen la ayuda a los productores nacionales para protegerlos de riesgos externos desconocidos. Naturalmente, las disposiciones del punto j) y del primer párrafo del punto k) no se limitan de esta manera. La limitación propuesta es una invención de las CE, que durante la segunda reunión sustantiva tuvieron que reconocer que es anacrónica, aunque fuera correcto que el Grupo Especial se basara en su análisis jurídico en una interpretación en cierto modo dudosa que hacen las CE de la "filosofía" de los Acuerdos de la OCDE. Además, como se demuestra seguidamente, esta caracterización que hacen las CE de instrumentos abarcados y no abarcados es sumamente artificial y sencillamente inexacta.

Corea ha analizado anteriormente cómo discrepa de las CE acerca de su interpretación sumamente restringida (cuando conviene a sus intereses) del texto de la OCDE. Corea ya ha presentado específicamente pruebas de que los Estados Unidos han dado a conocer sus opiniones en la OCDE en el sentido de que no están de acuerdo con una interpretación excesivamente restringida de lo que constituye un crédito o garantía a la exportación. En realidad, Corea sigue estando en cierto modo confundida por este argumento de las CE. Según las CE, las APRG garantizan el riesgo *interno* del constructor naval y no el riesgo externo. Por supuesto, las partes no estarían discutiendo los refugios si una no supusiera *arguendo* que el Grupo Especial ya había constatado que éstas son subvenciones a la exportación. Como observó Corea durante la segunda reunión sustantiva, la naturaleza de diferencias como ésta es que el demandado tiene que presentar subsidiariamente argumentos sobre cada cuestión refutada después de la primera. El demandado presenta argumentos condicionales basándose en la hipótesis de que ha perdido las cuestiones anteriores. Por otra parte, la situación es totalmente diferente con respecto al reclamante. El reclamante debe vencer en todas las cuestiones y, aunque no es una norma rígida, normalmente sólo examinará cuestiones *arguendo* si, por ejemplo, formula una alegación en caso de no infracción en virtud del artículo 26 del ESD. En este caso es imposible ver cómo las CE pueden aducir que éstos son instrumentos internos y no de exportación, salvo que quieran admitir el argumento básico de toda su alegación, es decir, la supeditación a la exportación. Si se trata de un programa de garantía del crédito y está supeditado a la exportación, de ello se deduce que es una "garantía del crédito a la exportación" en el sentido del punto j). A este respecto, resulta esclarecedora la explicación que da la Comisión Económica y Social de las Naciones Unidas de la "garantía del crédito a la exportación". La Comisión define las garantías del crédito a la exportación como "instrumentos para proteger a los bancos de financiación de las exportaciones de pérdidas que pueden derivarse de la concesión de fondos a los exportadores".²³ La

²³ **Corea - Prueba documental 137.** Pasaje del *Trade Facilitation Handbook* (Manual de Facilitación del Comercio) de la Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico de las Naciones Unidas (página 61) (ST/ESCAP/2224).

Comisión considera que las garantías del crédito a la exportación son igualmente beneficiosas para los exportadores ya que "esa garantía permite a los exportadores asegurarse con más facilidad la financiación de una institución bancaria previa o posterior a la expedición".²⁴ Cuando se interpretan a la luz de los siguientes ejemplos de las prácticas de otros Miembros, es evidente que las APRG están comprendidas en las garantías del crédito a la exportación puesto que se trata de un instrumento para proteger a los armadores o a los bancos de financiación de pérdidas que pueden producirse como consecuencia de la provisión de fondos a los astilleros.

El KEXIM no es el único que ofrece este tipo de instrumentos. Por ejemplo, el organismo de crédito a la exportación finlandés, Finnvera, ofrece garantías de fianzas de varios tipos. Según el sitio Web de Finnvera, "la garantía de la fianza es una contrafianza para el banco que concede una fianza en nombre del exportador *a favor del comprador extranjero*". Entre las fianzas que puede necesitar el comprador figuran, por ejemplo, una fianza de licitación, *una fianza de pago anticipado*, una fianza de cumplimiento o una fianza de mantenimiento del plazo".²⁵ Hay dos aspectos importantes en cuanto a la explicación de la garantía. En primer lugar, Finnvera no limita la garantía a situaciones derivadas del riesgo exterior. En segundo lugar, también explica cómo un servicio que teóricamente protege al comprador extranjero realmente puede funcionar para proteger al constructor naval de esos riesgos políticos extranjeros, precisamente el tipo de riesgo que según las CE constituyen el núcleo del punto j): "Para el exportador, la garantía es un seguro frente al cobro de la fianza. La garantía ofrece cobertura frente al cobro injusto de la fianza y frente al cobro debido a riesgos políticos. Entre los riesgos políticos figuran las guerras, insurrecciones u otros acontecimientos similares en el país del comprador que impiden a un exportador cumplir las obligaciones contractuales, con el resultado de que el comprador exige el cobro de la fianza."

De manera similar, Hermes de Alemania prevé la concesión de los siguientes tipos de fianzas y garantías: "Fianzas de pagos anticipados, fianzas de cumplimiento y fianzas de mantenimiento".²⁶ El Departamento de Garantías del Crédito a las Exportaciones (ECGD) del Reino Unido concede diversos servicios de crédito a la exportación a los compradores y proveedores; no parece limitarse a una sola parte de la transacción. Entre los instrumentos que concede figuran varias pólizas de seguro de fianzas, o BIPs. Según el ECGD estas pólizas incluyen:

Garantías de pagos anticipados. Su finalidad es proteger al comprador frente a la pérdida del dinero pagado por anticipado. Son especialmente habituales cuando existe una fase importante de diseño y fabricación antes de la entrega del equipo o mercancía al comprador. El riesgo fundamental para los exportadores que tienen estas fianzas es que los acontecimientos políticos pueden frustrar un contrato después de haber recibido el pago anticipado, pero antes de que las mercancías hayan sido entregadas o se haya concluido el contrato.²⁷

En el sitio Web del ECGD se sigue explicando que este riesgo político exterior es un aspecto importante, pero no el único. Las BIPs garantizan contra todo cobro injusto de la fianza, no sólo riesgos políticos que el ECGD identifica de manera separada. Otro ejemplo procede de la Corporación de Seguro y Financiación de las Exportaciones (EFIC) de Australia. La EFIC concede a favor de los exportadores que reúnan los requisitos "fianzas de pagos anticipados y fianzas de

²⁴ *Ibid.*

²⁵ **Corea - Prueba documental 124** (sin cursivas en el original).

²⁶ **Corea - Prueba documental 125.**

²⁷ **Corea - Prueba documental 126.** Corea desea señalar especialmente a la atención del Grupo Especial que el ECGD utiliza indistintamente el término "fianza" y "garantía", e implícitamente también lo hacen los demás organismos de crédito a la exportación.

cumplimiento" como garantía de los pagos anticipados o para apoyar el cumplimiento de las obligaciones contractuales de los exportadores.²⁸

Fomento de las Exportaciones del Canadá ("EDC") concede financiación previa a la expedición "a los exportadores que necesitan efectivo para fabricar sus mercancías antes de exportarlas".²⁹ EDC sigue explicando:

La financiación previa a la expedición ayuda a los exportadores canadienses a obtener más negocios al conseguir suficiente capital de explotación para financiar los costos iniciales relacionados con los contratos de exportación. EDC alienta a las instituciones financieras canadienses a que concedan préstamos previos a la exportación a los exportadores.³⁰

El Instituto de Garantías del Crédito a la Exportación (GIEK) de Noruega concede una "garantía previa a la expedición, que protege al exportador de las pérdidas que pueden producirse durante la producción, antes de la expedición". También concede "Garantías de fianzas, que ayudan a los exportadores a otorgar garantías para licitaciones, pagos anticipados o competencia (fianzas)".³¹

El ECGD y el Banco Exim de la India proporcionan préstamos posteriores a la expedición directamente al proveedor, pero eso no se diferencia legalmente precisamente del tipo de préstamos previos a la expedición que ofrecen varios organismos de crédito a la exportación. De hecho, el Exim de la India también ofrece el mismo tipo de servicio antes de la expedición:

Crédito en rupias previo a la expedición

El crédito en rupias previo a la expedición se concede para financiar necesidades temporales de financiación de los contratos de exportación. Este servicio permite movilizar rupias para gastos de proyectos de construcción o llave en mano. Los exportadores también pueden obtener créditos en divisas para financiar el costo de los insumos importados para fabricar los productos de exportación que se deben suministrar en el marco de los proyectos. Los bancos comerciales también prestan este servicio durante plazos determinados.³²

El Exim de la India también proporciona lo que describe como servicios no basados en el fondo que son "garantías concedidas directamente o en participación con otros bancos para proyectos de contratos de exportación". Entre ellos figuran:

Garantías de pagos anticipados

Está previsto que los exportadores garanticen un anticipo para movilización del 10-20 por ciento del valor del contrato que normalmente se libera contra una garantía bancaria y generalmente se recupera a prorrata a partir de los pagos parciales realizados durante la ejecución del proyecto.³³

²⁸ **Corea - Prueba documental 138.**

²⁹ **Corea - Prueba documental 127.**

³⁰ *Ibid.*

³¹ **Corea - Prueba documental 128.**

³² **Corea - Prueba documental 129.**

³³ *Ibid.*

En estos ejemplos puede verse que tanto las APRG como los préstamos previos a la expedición no están limitados a Corea. Estos servicios tampoco encajan tan fácilmente en la interpretación simplista de las CE de lo que constituye un riesgo interno o exterior.³⁴ Evidentemente, las APRG y los PSL son los instrumentos a los que pueden aplicarse, respectivamente, los refugios previstos en el punto j) y el primer párrafo del punto k).

169. El punto j) se refiere a la creación de diversos "sistemas". Suponiendo que sea admisible una interpretación a contrario sensu del punto j), ¿podría servir como defensa respecto de determinadas transacciones de APRG, con independencia del programa de APRG en sí mismo? Sírvanse explicarlo. En particular: si el punto j) se refiere a los gastos de funcionamiento del sistema a largo plazo, ¿cómo podría determinar el punto j) si determinadas transacciones del programa, consideradas individualmente, constituyen o no subvenciones a la exportación?

Respuesta

Como se examinó durante la segunda reunión sustantiva, el texto del punto j) parece exigir una evaluación tomando como base el programa. Es decir, el Grupo Especial debe averiguar si las primas cobradas en los programas cubren a largo plazo los costes de funcionamiento de esos programas. Una vez que se ha establecido eso, incluso si una transacción individual pudiera tener un nivel de primas que, aplicadas generalmente, no cubrirían los costes de funcionamiento a largo plazo, como el programa cubre esos costes, dicha transacción individual quedaría comprendida en el refugio. El reverso de este argumento es que se deduce necesariamente que si el programa no cubre sus costes de funcionamiento a largo plazo, una transacción individual no quedaría comprendida en el refugio aunque tuviera un nivel de primas que, si se aplicaran generalmente, cubrirían a largo plazo los costes de funcionamiento a largo plazo.

A juicio de Corea, el Grupo Especial debe pronunciarse sobre lo que es "largo plazo" y a continuación evaluar las pruebas relativas a si el programa en cuestión ha cubierto o no sus costes y pérdidas de funcionamiento durante ese plazo. Aunque ésta puede ser una investigación difícil en otros casos, Corea ha presentado pruebas en esta diferencia que demuestran que los programas de APRG y de préstamos previos a la expedición han cubierto los costes y pérdidas de funcionamiento del KEXIM durante todos los períodos, incluido el período difícil de la crisis financiera asiática.

B. APRG/PSL

170. Corea afirma que los tipos de los préstamos previos a la expedición del KEXIM han sido superiores a los tipos de ciertas obligaciones de DSME desde 1999 (párrafo 231 de la Primera comunicación escrita de Corea). Las CE afirman que ciertas obligaciones de DHI estaban garantizadas (párrafo 124 de la Segunda comunicación escrita de las CE). ¿Se refieren ambas partes a las mismas obligaciones, o las obligaciones de DSME a que se refiere Corea son distintas de las obligaciones de DHI a que se refieren las CE? Sírvanse explicarlo.

Respuesta

Corea desea señalar que la declaración de las CE en el párrafo 124 de su Segunda comunicación escrita es incorrecta y equívoca. En primer lugar, como se indica claramente en CE - Prueba documental 129 a la que se refirieron las CE en el párrafo 124, todas las obligaciones enumeradas en ella no están garantizadas. Si bien algunas de ellas están garantizadas, el resto son

³⁴ En realidad, si es correcta la interpretación restringida y simplista de las CE, varios Estados Miembros de las CE violan *prima facie* la Parte II del *Acuerdo SMC* ya que sus programas quedarían fuera de los parámetros del Acuerdo de la OCDE y no estarían protegidos por ninguna cláusula de resguardo.

"no garantizadas" (por ejemplo, véase la página 3 de CE - Prueba documental 129). En segundo lugar, como sostuvo anteriormente Corea, cuando DSME y DHIM se segregaron de DHI, las deudas, incluidas las obligaciones, se asignaron a las dos empresas de acuerdo con la pertinencia que tenían para las empresas segregadas. Dicho de otra manera, todas las deudas en que había incurrido DHI en relación con las operaciones de construcción naval se asignaron a DSME, y todas las deudas incurridas hasta entonces en relación con las actividades de fabricación de maquinaria se asignaron a DHIM. No obstante, CE - Prueba documental 129 no es la que tuvo en cuenta esa asignación de deudas (puesto que se hizo antes de la segregación de activos), simplemente enumeró todas las obligaciones que entonces tenía pendientes DHI. Las deudas que se asignaron a una empresa distinta no pueden ser un punto de referencia para los préstamos de DSME. Corea presenta con este documento **Corea - Prueba documental 139**. En ella se enumeran las obligaciones que finalmente se asignaron a DSME después de la segregación, a partir de las obligaciones enumeradas en CE - Prueba documental 129.

En contraste con esto, Corea - Prueba documental 18 presenta el balance de las obligaciones pendientes (que finalmente se asignaron a DSME) al final de cada trimestre y los tipos de interés medios de las obligaciones pendientes correspondientes a los respectivos trimestres. Por consiguiente, puede decirse que en la Prueba documental 18 de Corea se han recogido partes de CE - Prueba documental 129, pero no la totalidad. Corea considera que su Prueba documental 18 es más pertinente que la Prueba documental 129 de las CE para encontrar el punto de referencia.

171. Con referencia a Corea - Prueba documental 16: ¿son "KEB", "CHB" y "Hanil Bank" entidades públicas? En caso negativo, ¿son entidades privadas con funciones "encomendadas u ordenadas"? Sírvanse explicarlo.

Respuesta

KEB, CHB y Hanil Bank (actualmente Woori Bank) son bancos comerciales que actúan de conformidad con la Ley de Banca que es generalmente aplicable a todos los bancos comerciales. Durante el período de transición de la crisis financiera asiática y posteriormente, el Gobierno de Corea y la Sociedad de Seguros de Depósitos de Corea (KDIC) solían mantener participaciones en estos bancos ya que habían aportado capital en el marco de la reestructuración del sector financiero.

Como sostuvo Corea en relación con el concepto de "organismo público", se necesita un análisis en dos etapas: es decir, i) una entidad será un organismo público si la legislación del Estado le autoriza a ejercer funciones de la autoridad gubernamental y ii) los actos en cuestión serán considerados actos del Estado únicamente si dichas entidades actuaban en virtud de esa autoridad en el caso en cuestión. En cuanto a la primera etapa, no hay leyes que autoricen a los bancos mencionados anteriormente a ejercer funciones de la autoridad gubernamental. Además, cuando otorgan las APRG, estos bancos no ejercían ninguna autoridad gubernamental. Teniendo esto en cuenta, estos bancos no pueden ser considerados organismos públicos a los efectos del *Acuerdo SMC*.

Para demostrar que se han encomendado u ordenado funciones se deben cumplir los tres requisitos siguientes: i) una acción explícita y afirmativa de delegación o de mando; ii) dirigida a un destinatario explícito; y iii) cuyo objeto es llevar a cabo una tarea u obligación particular. Las CE no han acreditado *prima facie* que se haya encomendado u ordenado a los bancos indicados *supra* que concedieran las APRG en cuestión. Además, las CE no han especificado nunca que el Gobierno de Corea supuestamente encomendara u ordenara una "función" concreta a una entidad privada. Corea reitera que sólo se cumplen los requisitos del párrafo a) 1) iv) del artículo 1 cuando se demuestra que el Gobierno encomendó a la entidad privada "una o varias de las funciones descritas en los incisos i) a iii) *supra* que normalmente incumbirían al gobierno, o le ordene que las lleve a cabo, y la práctica no difiera, en ningún sentido real, de las prácticas normalmente seguidas por los gobiernos". Corea considera que no existe ninguna práctica gubernamental en la concesión de APRG. Lo que es más

importante, más allá de afirmaciones generalizadas que a veces rayan en burdos estereotipos, las CE no han aportado pruebas de una acción explícita y afirmativa de delegación o de mando dirigida a los bancos específicos ordenándoles que concedan subvenciones.

C. SUPUESTAS SUBVENCIONES RECURRIBLES

172. Sírvanse formular sus observaciones sobre los párrafos 504 a 509 del informe del Grupo Especial del GATT en el asunto *Estados Unidos - Imposición de derechos compensatorios sobre las importaciones de ciertos productos de acero al carbono aleados con plomo y bismuto laminados en caliente originarios de Francia, Alemania y el Reino Unido*.

Respuesta

Corea espera con interés ver la respuesta de las CE a esta pregunta y a la pregunta 148. Hay varias formas de diferenciar el asunto relativo a la *imposición de derechos compensatorios sobre ciertos productos de acero*. Desgraciadamente para las CE, todas ellas van en sentido contrario y apoyarían el criterio del inversor interno que propusieron las CE en ese asunto. Corea señala que el primer elemento que se debe destacar de ese asunto es que ilustra algunas de las diferencias entre las aportaciones de capital y los canjes de deuda por acciones en situaciones de insolvencia.

Toda la cuestión de si un inversor interno o un inversor externo invertiría nuevos fondos en una empresa en forma de aportaciones de capital depende de un análisis de la posibilidad de lograr tasas de rendimiento comparables de las cantidades marginales de la nueva inversión. Las CE aducían que un inversor interno tiene una perspectiva de alguna manera diferente porque tendrá en cuenta los fondos ya invertidos cuando añada nuevas cantidades marginales. Es decir, si el dinero nuevo puede optimizar los rendimientos de las cantidades invertidas previamente, en tal caso el inversor interno estará dispuesto a aceptar un tipo de rendimiento nominal menor de la nueva inversión. Efectivamente, el inversor interno considera la nueva inversión como un catalizador para obtener un rendimiento mejor de toda la inversión. Sin embargo, un inversor externo, según las CE, no tiene la perspectiva de considerar los nuevos fondos como catalizadores de una inversión inicial mayor y por lo tanto exigirá una tasa de rendimiento mayor de la nueva inversión que considera aisladamente. En esencia ambos inversores actúan con criterios comerciales racionales; es sencillamente una cuestión de distintas perspectivas.

No obstante, en el caso de una insolvencia, no se invierte nuevo dinero. El objetivo consiste en aumentar al máximo la recuperación de lo que ya se había prestado, reconociendo que en todos los casos -al menos a corto plazo- será una recuperación negativa. El análisis del criterio del inversor interno o externo sirve como analogía para este proceso de adopción de decisiones. Los acreedores extranjeros que tienen un interés muy pequeño en la empresa están menos dispuestos a hacer frente a los procesos legales y de renegociación de la deuda en otro país. La participación en tales procesos conlleva gastos administrativos que pueden ser muy elevados. Por otra parte, los acreedores establecidos en el país que están más expuestos a los riesgos de la empresa y al mercado en general se encuentran en una situación análoga a la de un inversor interno, que tiene que proteger un interés mucho mayor y para quien los costos de hacer frente a una insolvencia en Corea son considerablemente menores que para el prestamista extranjero. Además, de la misma manera que los incentivos son diferentes, la capacidad de influencia es distinta. La parte que desea salir y tiene un riesgo relativamente pequeño puede bloquear el proceso de una manera que ocasionaría dificultades desproporcionadas a los prestamistas internos. Así pues, al utilizar esta influencia, los acreedores externos pueden obtener un reembolso inicial superior de sus deudas de otros acreedores. Pero la cuestión no termina ahí en el caso de DSME porque los prestamistas externos pidieron una cantidad residual de certificados de opción de rendimiento inferior al inicial. Si se analiza retrospectivamente el conjunto de la transacción, los prestamistas internos recibieron menos al principio, pero un posible beneficio mayor a largo plazo mediante las acciones que recibieron a cambio de sus deudas. Los

prestamistas externos obtuvieron una cantidad inicial mayor y aceptaron un posible beneficio menor a largo plazo con los certificados de opción, minimizando con ello sus riesgos y costos de hacer frente a una insolvencia coreana. Por consiguiente, ambas partes obtuvieron cantidades similares en la transacción pero de distinta manera. Las dos actuaron como acreedores o "inversores" perfectamente racionales, reflejando sus distintas perspectivas como participantes nacionales/internos y extranjeros/externos.³⁵

Corea también señala que no tiene la ventaja de ver el informe académico en que se basaron los Estados Unidos en el asunto de los *derechos compensatorios impuestos a los productos de acero*, pero la descripción del mismo parece sumamente abstracta y, por lo tanto, de uso limitado. Es sumamente teórico afirmar que dos partes se encuentran exactamente en la misma posición. Ninguna persona tiene exactamente la misma perspectiva y nadie tiene una información perfecta sobre la que basar sus decisiones. Por eso existen negociaciones. Si no fuera así, la Ronda de Doha no habría comenzado en Doha sino que habría terminado allí porque todos los representantes de los Estados Miembros, perfectamente informados, podrían haber resuelto instantáneamente sus diferencias. No habría habido diferentes perspectivas si se hubiera seguido la hipótesis porque todos estarían en posiciones idénticas. Lógicamente la realidad no funciona así y no lo hizo en las renegociaciones de la deuda coreanas. Las partes negociaron para obtener los mejores resultados que podían en circunstancias difíciles. Fijaron sus objetivos de acuerdo con sus necesidades específicas y utilizaron la influencia que tenían para conseguirlos lo mejor que podían. Así pues, el argumento de las CE relativo a las distintas perspectivas de los inversores internos en el caso de las aportaciones de capital se aplica de manera incluso más convincente en el caso de distintos acreedores en renegociaciones de la deuda por insolvencia.

A la luz del análisis anterior, Corea desea señalar otra cuestión ejemplificada por la comparación de estas cuestiones en el asunto de los *derechos compensatorios impuestos a los productos de acero* con las renegociaciones de la deuda actuales. Como Corea ha indicado en sus comunicaciones y en las reuniones sustantivas, no hay transferencia de fondos en el caso que nos ocupa. La deuda fue valorada por los prestamistas y las negociaciones para adueñarse de lo que quedaba de la empresa se llevaron a cabo sobre la base de sus respectivas valoraciones. No hubo nuevas fuentes de fondos para pagar a ninguno de los acreedores. Por consiguiente, que las CE digan que los acreedores nacionales obtuvieron demasiado poco por sus deudas sencillamente pasa por alto el hecho de que no había nada más que pudieran obtener. *Era simplemente una cuestión de distribución entre los acreedores.* La única posible fuente de fondos adicionales habría sido que el proceso de valoración hubiera dado como resultado la determinación de que la terminación y venta de los activos habría dado más fondos que llevar a cabo la renegociación de la deuda. Ningún acreedor - ni nacional o extranjero, ni interno o externo- llegó a esa conclusión.

Corea también observa que en alguno casos un litigante abandonará una posición anterior si pierde ese argumento. En el informe del Grupo Especial mencionado, sin embargo, las CE no "perdieron" el argumento. El Grupo Especial defirió expresamente el asunto a la autoridad administradora en lo que respecta al argumento del criterio interno/externo. En los párrafos 466 y 490 el Grupo Especial observó que no le correspondía formular su propio juicio sobre el peso de las pruebas. En el párrafo 503 el Grupo Especial señaló que era obligación del Grupo Especial comprobar si las CE habían establecido que la autoridad administradora no había actuado de manera racional. En el párrafo 507 el Grupo Especial observó que puede haber circunstancias en las que los inversores internos y externos tengan diferentes perspectivas. En el párrafo 508 el Grupo Especial observó que las CE habían presentado otro posible criterio, pero que eso no bastaba cuando la tarea del Grupo Especial consistía en examinar si el DOC no había tenido en cuenta hechos pertinentes (el DOC también alegó que de hecho había tenido en cuenta algunos de los factores planteados por las CE). Por consiguiente, las CE no perdieron el argumento acerca de cuál era el mejor criterio.

³⁵ Corea observa que el Informe Lawes, Corea - Prueba documental 106, avala esta conclusión.

Simplemente no pudieron afirmar que el criterio que habían planteado era el único racional. En cambio, este Grupo Especial no examina una decisión administrativa y, por lo tanto, debe emitir su juicio sobre qué criterio es mejor. Si las CE abandonan ahora su posición anterior, como mínimo es oportunismo a costa de la lógica y la coherencia.

D. PERJUICIO GRAVE

173. a) Respecto de cada uno de los tres tipos de buques de que se trata en esta diferencia: ¿cómo se llevan normalmente los datos referentes a los buques en las empresas y por los analistas del sector?

Respuesta

Los datos del sector relativos a los buques y la construcción naval se llevan y mantienen mediante detalladas bases de datos electrónicas, entre las que figuran las siguientes:

- LR Fairplay Register of Ships
- LR Fairplay World Shipping Encyclopedia/PC Register/Newbuilding Register,
- Clarksons Ship Registers (disponibles para graneleros, buques para transporte de productos químicos, buques para transporte de gas (sólo para transporte de gas licuado de petróleo), buques portacontenedores (con inclusión de buques para transporte de cargas múltiples y rodadas), buques para servicios mar adentro, buques frigoríficos y buques cisterna).
- Marbase

Estas bases electrónicas de datos incluyen registros individuales de buques respecto a los buques terminados y cada registro tiene varios campos detallados de información técnica, comercial, operacional y de construcción. Los datos que figuran en estos campos están condicionados a su disponibilidad y reflejan el tipo de buque y las características técnicas. En todos ellos se utilizan tipos y subtipos de buques y aunque hay muchos datos comunes no hay un formato uniforme. Los datos por subtipos ofrecen muchos más detalles que las agrupaciones primarias o por tipo principal de buque y, por lo tanto, los usuarios de los datos eligen el nivel que les resulta más adecuado. Se presentan los siguientes ejemplos:

Lloyds Register Fairplay	
World Shipping Encyclopedia/PC Register	Registro de buques
Tipos de buques	Tipos de buques
Graneleros	Graneleros - 14 subtipos
Combinados	Carga seca/Pasajeros - 24 subtipos (<i>incluidos portacontenedores y frigoríficos</i>)
Portacontenedores	Buques cisterna - 19 subtipos (incluidos LNG)
Carga seca	De operaciones mar adentro - 9 subtipos
Varios	Pesca - 9 subtipos
De operaciones mar adentro	Varios - 30 subtipos
Buques de pasajeros/transbordadores	Buques no mercantes - 4 subtipos
Frigoríficos	Sin propulsión - 2 subtipos
Transporte de cargas rodadas	Buques mercantes de navegación no marítima - 13 subtipos
Buques cisterna (incluidos los LNG)	Estructuras que no son buques - 1 subtipo
Aproximadamente códigos de 180 subtipos	Aproximadamente códigos de 125 subtipos

Los cuadros que se adjuntan en **Corea - Prueba documental 130** presentan las agrupaciones de tipos de buques utilizadas en LR Fairplay World Fleet Statistics, que también se utilizan en LR Fairplay Quarterly Shipbuilding Statistics. En esta prueba documental puede verse que la categoría de buques para transporte de productos químicos y productos derivados del petróleo se incluye con los buques para transporte de productos químicos en la agrupación básica de buques para transporte de productos químicos y no en la de los buques para transporte de productos derivados del petróleo, lo que pone de manifiesto la importante complejidad que conllevan los requisitos de la OMI relativos a los productos químicos. Esto contradice los intentos de las CE de incluir los buques para transporte de productos químicos y productos derivados del petróleo con los buques para transporte de productos puros del petróleo.

La información específica por tipo de buque que se lleva en las bases de datos incluye:

- buques portacontenedores: capacidad en teu, capacidad de refrigeración, detalles sobre sistemas de manipulación de la carga;
- buques para transporte de productos químicos: Clase OMI, capacidad de los tanques en metros cúbicos, número de tanques;
- buques LNG: capacidad de los tanques en metros cúbicos.

Hay un número enorme de campos que abarcan características técnicas que se rellenan si hay datos disponibles. El tonelaje bruto es un campo común a todos los tipos de buques, el peso muerto es un campo común a todos los buques de carga y las teu a todos los buques portacontenedores. En algunas bases de datos se llevan a veces valores en tbc, en otras coeficientes de tbc, pero los valores en tbc se pueden obtener a partir del tonelaje bruto. Cierta información, como el precio, generalmente procede de fuentes públicas y por eso sólo está disponible esporádicamente y tiene una exactitud variable. Estas bases de datos también llevan generalmente datos más limitados sobre los buques encargados (pero no entregados) y la disponibilidad de detalles técnicos y de otra índole es mucho más irregular para éstos que para los buques que ya han sido entregados.

Estas bases de datos electrónicas constituyen la base de muchos informes estadísticos elaborados a intervalos periódicos y el amplio número de campos disponibles significa que se pueden resumir los datos de muchas formas diferentes. Estas bases de datos están generalmente disponibles mediante suscripción y muchos participantes en el sector (armadores, astilleros y analistas) tendrán acceso a ellas y las utilizarán como una fuente de información fundamental.

La importancia de estas bases de datos consiste en que la disponibilidad de la información ya no está limitada por el formato de informes estadísticos periódicos y los analistas del sector pueden acceder a los datos y formular preguntas de la forma que sea necesaria para asegurar la exactitud y coherencia.

- b) En particular: ¿se reconocen y se emplean rutinariamente estas tres categorías de buques a los efectos de los análisis sobre el sector?**

Respuesta

La base de la mayoría de los análisis está constituida por las bases de datos electrónicas mencionadas anteriormente, junto con información del mercado y un conocimiento pormenorizado de éste, y estos datos se utilizan para preparar algunos informes que se publican periódicamente.

Estos informes proporcionan normalmente información basada en los tipos de buques, pero no coinciden necesariamente con la clasificación de buques portacontenedores, buques para transporte

de productos químicos y otros productos y buques LNG propuesta por las CE, lo que explica por qué es especialmente difícil identificar la categoría de productos de las CE respecto a los buques de transporte de productos químicos y otros productos.

Los tipos de buques para transporte de productos químicos, otros productos y gas natural licuado abarcados por esta diferencia están comprendidos en la categoría de buques cisterna (como se muestra en el cuadro de la clasificación de tipos de buques en la respuesta a la pregunta 173 a) *supra*), que es un grupo amplio que incluye los buques para transporte de crudo, los buques para transporte de productos, los buques para transporte de productos químicos, los buques para transporte de gas y tipos especializados (de nuevo sin ninguna categoría para los buques de transporte de productos químicos y otros productos). Por ejemplo, en el LR Fairplay Register of Ships se incluyen los siguientes tipos de buques cisterna: cerveza, bitumen, productos químicos y derivados del petróleo, productos químicos, aceite crudo, aceite comestible, aceite de pescado, jugo de fruta, látex, gas natural licuado, gas licuado de petróleo, melazas, productos de aceite, grasa de aceite, aceite vegetal, agua y vino.

No obstante, las clasificaciones de tipo general son a veces incongruentes con campos técnicos detallados como consecuencia de los datos incorporados o incongruencias en el registro, y como tales los datos deben examinarse teniendo en cuenta el contexto en que se requiera la información para evitar datos equívocos, inexactos o incompletos.³⁶

En términos generales se observan las siguientes clasificaciones de los buques cisterna:

- ? Petróleo crudo
- ? Productos derivados del petróleo
- ? Productos químicos³⁷
- ? Buques para el transporte de gas, que constantemente identifican como tipos separados los LNG y LPG.

En cuanto a los portacontenedores, normalmente se hace referencia a ellos de manera separada de otros tipos de buques.

Se utilizan bandas de tamaño para casi todos los análisis dentro de un sector y también para algunos análisis intersectoriales. **Corea - Prueba documental 131** muestra el empleo de bandas de tamaño dentro de los tipos de buques con carácter regular en diversas publicaciones del sector. Véase la respuesta a la pregunta 173 c), d) y f) para ejemplos de los que se utilizan normalmente con fines de información y análisis. Estadísticas habituales son los números de buques o pedidos, el tonelaje bruto y las toneladas de peso muerto (sólo para los buques de carga) y en el caso de los portacontenedores la capacidad en teu. Esta información la utilizan por igual los astilleros y armadores y abarca los nuevos pedidos, la cartera de pedidos y las entregas. La información sobre la cartera de pedidos se indica por regla general en términos globales y escalonada según el año de entrega.

³⁶ Por ejemplo, en la preparación de los informes de Drewry incluidos en Corea - Pruebas documentales 70, 109 y 110, Drewry estableció mediante la inspección de las fuentes anteriores que los buques con clases químicas de la OMI figuraban como buques para transporte de productos derivados del petróleo y viceversa. Por consiguiente, había considerable imprecisión y lagunas a este respecto. Por consiguiente, Drewry utilizó diversas fuentes para aumentar al máximo la exactitud e integridad de la categoría de buques para transporte de productos químicos y otros productos.

³⁷ Obsérvese que en **Corea - Prueba documental 130**, LR Fairplay incluye los buques para transporte de productos químicos y productos derivados del petróleo en la categoría de productos químicos y no de productos del petróleo, lo que contrasta con la manera en que las CE han utilizado estos datos.

El tbc (tonelaje bruto compensado) no tiene interés para los armadores o corredores, pero se utiliza regularmente para ciertos fines de construcción naval, a saber, para la capacidad de construcción naval, la demanda global de construcción naval y la producción naval. La elección del parámetro está determinada por la finalidad para la cual se realiza el análisis.

También se pueden tener en cuenta en diversos informes sobre el sector otras características de los buques, tales como si tienen equipo de elevación o capacidad frigorífica.

c) En caso afirmativo, ¿cómo se definen y para qué efectos se emplean estas categorías?

Respuesta

La utilización de categorías de tipos de buques no está definida rigurosamente y por lo tanto refleja las categorías utilizadas por quienes proporcionan los datos originales, así como algunas discrepancias en la aportación de datos. Las categorías generales utilizadas se enumeran *supra* en el apartado b).

Las categorías definidas en el apartado b) se utilizan con fines múltiples pero de manera más regular en informes que recogen los números de buques, pedidos o producción de los astilleros y de países con industrias de construcción naval. Los siguientes tipos de análisis del sector utilizan estas categorías que, Corea lo repite, son considerablemente más complejas que las tres amplias categorías que intentan describir las CE como modelo en los informes del sector:

- Informes estadísticos elaborados periódicamente: anuales, trimestrales, mensuales, etc., entre ellos
 - ? LR Fairplay World Fleet Statistics: anual
 - ? LR Fairplay Quarterly Shipbuilding Statistics
 - ? BRL Newbuilding Enquiry: trimestral
 - ? Clarksons World Shipyard Monitor: mensual
 - ? Drewry Monthly
 - ? Fairplay Solutions with Newbuildings: mensual
 - ? Clarksons Shipping Intelligence: semanal
 - ? Series de precios de buques (para conocer los detalles, véase la respuesta a la sección c))
- Informes del sector: proporcionan comentarios y conocimientos más a fondo, además de datos. Entre los ejemplos figuran informes sobre construcción naval de analistas como Ocean Shipping Consultants y Drewry Shipping Consultants.
- Informes de corredores: con comentarios e información *ad hoc* sobre diferentes sectores del transporte marítimo procedentes de entidades de mediación como Fearnleys y BRS.

Adicionalmente, están disponibles ciertas estadísticas sobre construcción naval procedentes de organizaciones internacionales como la OCDE, aunque no todos los países presentan informes regularmente y la OCDE a menudo se remite a otras fuentes del sector para analizar datos. Los organismos del gobierno y las asociaciones o entidades del sector también proporcionan cierta información.

En **Corea - Prueba documental 131** se presentan ejemplos de partes de las siguientes publicaciones para dar una indicación del formato y los parámetros utilizados en dichos informes, incluida la utilización de bandas de tamaño con los tipos de buques:

- ? LR Fairplay Quarterly Shipbuilding Statistics
- ? Clarksons World Shipyard Monitor
- ? Drewry Monthly
- ? Drewry World Shipbuilding Reports, 1999

d) Cuando los analistas informan acerca de las tendencias de los precios, ¿se refieren normalmente a los precios de cada categoría en conjunto, o por subcategorías desglosadas, por ejemplo, según el tamaño u otras características?

Respuesta

Varios analistas del sector informan acerca de las tendencias de los precios³⁸ utilizando series de precios de buques, además de observaciones e informes cualitativos. Los principales son:

- Las series de precios de buques y el índice de precios de nueva construcción de Clarksons
- Las series de precios de buques de Drewry
- Lloyds Shipping Economist

Esta información sobre los precios se lleva por tipo y tamaño de buque. Los siguientes cuadros muestran los tipos y tamaños de buques respecto a los cuales hay información disponible de Clarksons, Lloyds Shipping Economist y Drewry. Aunque otras organizaciones publican esporádicamente información similar, se considera que éstas son las principales fuentes regulares de información públicamente disponible de esta naturaleza. En Corea - Prueba documental 131 se incluyen datos de series de precios procedentes de las publicaciones de Clarksons World Shipyard Monitor y Drewry Montly. Otros datos de series de precios se publican en publicaciones trimestrales y anuales.

Puede observarse que prácticamente en todos los casos, los tipos de buques están desglosados según el tamaño. Además, aunque las categorías individuales de tamaños pueden variar, hay cierto nivel de similitud. En algunos índices, como la clasificación de la OMI de los buques para transporte de productos químicos, se proporcionan características clave o calificadores, y si una serie es para buques con equipo de elevación o sin él en el caso de los portacontenedores.

³⁸ Existe una serie de precios de buques cuando los analistas del sector comunican y registran periódicamente el precio actual aproximado de un determinado tamaño de buque para vigilar las tendencias de precios de ese tipo y tamaño de buque.

	Tipo de buque	Clarksons World Shipyard Monitor	Lloyds Shipping Economist	Informes mensuales, trimestrales o anuales de Drewry
Petroleros /buques cisterna				
	Superpetrolero VLCC	300.000 tpm	300.000 tpm	260-280.000 tpm
	Petrolero Suezmax	150.000 tpm	160.000 tpm	140-145.000 tpm
	Petrolero Aframax	110.000 tpm	110.000 tpm	95-105.000 tpm
	Petrolero Panamax	70.000 tpm	72.000 tpm	68-70.000 tpm
	Petrolero Handy	47.000 tpm		
	Handymax - limpio		45.000 tpm	
	Petrolero de productos			40-45.000 tpm
Buques para transporte de productos químicos				
	42-45.000 tpm OMI III			42-45.000 tpm
	37.000 tpm OMI III			37.000 tpm
	14-16.000 tpm OMI II			14-16.000 tpm
	5-6.000 tpm OMI II			5-6.000 tpm
Ganeleros				
	Capesize	170.000 tpm	170.000 tpm	150-180.000 tpm
	Panamax	75.000 tpm	72.000 tpm	70-75.000 tpm
	Handymax	51.000 tpm	51.000 tpm	40-45.000 tpm
	Handysize	30.000 tpm	45.000 tpm	25-30.000 tpm
Portacontenedores				
	Portacontenedor			400 teu - con equipo de elevación
	Portacontenedor	725 teu		
	Portacontenedor	1.000 teu	1.000 teu	1.000 teu - con equipo de elevación
	Portacontenedor			1.500 teu - con equipo de elevación
	Portacontenedor	1.700 teu		
	Portacontenedor	2.000 teu		2.000 teu - sin equipo de elevación
	Portacontenedor		2.500 teu	2.500 teu - sin equipo de elevación
	Portacontenedor	2.750 teu		
	Portacontenedor	3.500 teu		3.500 teu - sin equipo de elevación
	Portacontenedor		4.000 teu	
	Portacontenedor	4.600 teu		
	Portacontenedor			5.500 teu - sin equipo de elevación
	Portacontenedor	6.200 teu		
	Portacontenedor			6.500 teu - sin equipo de elevación
	Portacontenedor		7.000 teu	
Transporte de gas				
	LNG	138.000 metros cúbicos	140.000 metros cúbicos	125-138.000 metros cúbicos
	LPG	78.000 metros cúbicos	78.000 metros cúbicos	75.000 metros cúbicos
	LPG		52.000 metros cúbicos	35.000 metros cúbicos
	LPG		24.000 metros cúbicos	15.000 metros cúbicos
	LPG		8.000 metros cúbicos	3.000 metros cúbicos
Carga general				
	Carguero		20.000 tpm	
	Carguero		10.000 tpm	

	Tipo de buque	Clarksons World Shipyard Monitor	Lloyds Shipping Economist	Informes mensuales, trimestrales o anuales de Drewry
Otros				
	Transporte de cargas rodadas			
	Transporte de cargas rodadas			
	Frigoríficos		10.000 tpm	
Índice de precios		Sí		No se publica habitualmente

La información sobre los precios utilizada para recopilar estos datos procede de informes sobre precios de determinados tipos de buque proveniente de registros de pedidos y, si no existen tales registros, de informes de corredores sobre negociaciones "que se rumorean".

e) Si se presenta un conjunto de datos sobre los precios en distintos niveles de agregación, ¿cómo se utilizan esas diferentes series de datos?

El principal nivel de agregación es desde una gama de series de precios a un solo índice de nueva construcción. Normalmente se hace como un promedio matemático (o precio por tpm medias) y no un promedio ponderado que refleja la composición general de la flota. Un solo índice de nueva construcción es una forma básica de observar lo que está ocurriendo en general con los precios de la construcción naval, en contraposición a tendencias específicas por sectores o tamaños. Por lo tanto, si se utiliza una amplia gama de series de precios y los precios aumentan en unas y bajan en otras, la tendencia del índice de nueva construcción quedará moderada por esto. No obstante, como los índices de precios no incluyen todos los tipos de buques y como no están ponderados por la composición de la demanda entre los distintos tipos y tamaños, debe utilizarse con suma cautela e interpretarse a la luz del conocimiento del sector.

Las series de precios generalmente no se agregan para ofrecer una sola tendencia de una determinada categoría de buques porque se reconoce que las distintas tendencias entre distintas bandas de tamaño es un factor importante. Si bien estas diferencias de tendencia pueden parecer menores en relación con los movimientos de precios del mercado general, son muy importantes para los participantes en el sector porque demuestran diferentes factores subyacentes respecto a distintos tipos de buques. Por ejemplo, puede haber una determinada escasez de buques pequeños que afecta a las tasas de los fletes y por lo tanto a las tendencias de pedidos de estos buques y no de los más grandes.

Por consiguiente, las series de precios sólo son indicadores de lo que está sucediendo en relación con los tipos de buques tomados como muestra, que serán elegidos para reflejar tipos o tamaños de buques utilizados habitualmente. Cuando se da una serie de tamaños, resultan útiles para ver que las tendencias pueden variar de manera diferente dentro del mismo tipo de buque. Cuando sólo se da una tendencia de precios para un determinado tipo esto significa generalmente que éste es el tamaño de buque utilizado más popularmente o que no hay una serie de datos suficientemente coherente para otro tamaño para construir y mantener una serie de precios.

Los que participan en el sector generalmente saben perfectamente que los datos de las series de precios siempre deben utilizarse con cautela y cuidado.

- f) **Sírvanse facilitar documentación que presente ejemplos de los diversos desgloses que mencionen en su respuesta (incluyendo, en particular, las partes pertinentes de las publicaciones de informes del sector que se discutieron en la segunda reunión).**

Respuesta

Se presentan los siguientes ejemplos, además de los facilitados en las respuestas a las secciones anteriores de esta pregunta:

- ? Drewry Annual Shipbuilding Review 2000³⁹
- ? Drewry LNG Market Review 2003/2004⁴⁰
- ? Clarksons World Shipyard Monitor⁴¹
- ? Clarksons Shipping Intelligence Weekly⁴²

174. Corea alega que la demanda debería medirse sobre la base del número de embarcaciones o los años de trabajo (es decir, la demora de los pedidos) y no del tonelaje bruto compensado de los nuevos pedidos. Las CE responden que el TBC da una medida más exacta de la oferta y la demanda y que las tendencias de la demanda siguen siendo las indicadas por las CE aunque se midan en años de trabajo.

- a) **Rogamos a cada parte que explique las diferencias técnicas entre las dos mediciones, y exponga más detalladamente por qué considera que el criterio de medición que prefiere da un cuadro más preciso de la demanda que el otro.**

Respuesta

El tonelaje bruto compensado ("tbc") es una medida desarrollada por la industria de construcción naval como una estimación general del contenido del volumen de trabajo de la construcción de buques. Se calcula multiplicando el valor del tonelaje bruto de un buque por un coeficiente de compensación procedente de una lista convenida de coeficientes para los distintos tipos y tamaños de buques. El tonelaje bruto, a pesar de su nombre, es en realidad una medida de volumen que refleja el tamaño volumétrico físico del buque y no una medida de peso. En **Corea - Prueba documental 136** se presenta una copia de la lista de coeficientes convenida de la OCDE y puede observarse que los coeficientes se aplican a amplias bandas de tamaño. Por lo tanto, se trata de una medida imperfecta y que no tiene en cuenta las diferencias de especificación o diseño entre buques similares.

La medida se desarrolló para permitir evaluaciones entre sectores con el fin de evaluar y registrar los niveles totales de actividad de construcción naval y evaluar la capacidad frente a la demanda. Al utilizar esta medida era posible por ejemplo agregar la demanda de buques de pasajeros y la de buques graneleros o la de buques portacontenedores y petroleros. Nunca se pretendió que se utilizara para comparaciones entre buques, para análisis detallados de la demanda del mercado ni como mecanismo para examinar las influencias en los precios de buques similares.

³⁹ **Corea - Prueba documental 132.**

⁴⁰ **Corea - Prueba documental 133.**

⁴¹ **Corea - Prueba documental 134.**

⁴² **Corea - Prueba documental 135.**

Corea está de acuerdo en que, cuando se analiza el nivel de actividad global de construcción naval, la demanda global (es decir, la demanda global de todo tipo de buque) se examina mejor expresada en tbc. Igualmente, la mejor manera de medir (por problemática que pueda ser una evaluación rigurosa) la capacidad global de construcción naval es expresándola en tbc. De esta manera se puede examinar un equilibrio estimado de la oferta y la demanda globales, que inevitablemente tiene que ser un reflejo de todos los tipos de buques. No obstante, en el sector se reconoce que el equilibrio de la oferta y la demanda no es el factor único ni dominante desde el punto de vista de la influencia en los precios.

Las diferencias de opinión entre Corea y las CE se refieren a la determinación de los sectores en los que compiten los astilleros coreanos y de las CE, a cuáles son las influencias en los precios o quienes influyen en ellos y a la interpretación de los indicadores del equilibrio de la oferta y la demanda. Corea opina que para determinar el poder de mercado de un astillero o su capacidad o probabilidad de influir en los precios es necesario concentrarse en el número de pedidos y los plazos de los mismos.

Escalonamiento de la cartera de pedidos y plazos de los nuevos pedidos

En primer lugar, respecto a la interpretación del equilibrio de la oferta y la demanda, el verdadero equilibrio sólo puede determinarse analizando el escalonamiento de los pedidos a lo largo del plazo de la cartera de pedidos. El nivel de la cartera de pedidos no puede indicar por sí mismo qué nivel existe de equilibrio de la oferta y la demanda, ni tampoco la participación en el mercado de un determinado participante a lo largo del período que abarca la cartera de pedidos.

A modo de ejemplo y haciendo caso omiso de la cuestión de los trabajos en curso, si en aras de la simplificación suponemos que la capacidad mundial de construcción naval es de 25 millones de tbc y la cartera de pedidos es de 75 millones de tbc, ¿qué significa esto? Si esta cartera de pedidos se escalona a lo largo de tres años en ese caso indicaría plena capacidad, pero si se escalona en cinco años representa una importante insuficiencia de la demanda frente a la capacidad. Además, sin analizar el escalonamiento de esa cartera de pedidos, no puede indicarnos si existe exceso de capacidad los primeros años o si simplemente se trata de la reducción de la demanda que se desvanece gradualmente al final de la cartera de pedidos después de un período de plena utilización.⁴³

Para determinar el verdadero equilibrio de la oferta y la demanda correspondiente a un pedido en un momento determinado es necesario tomar en consideración los plazos de entrega del pedido. Dos pedidos realizados el mismo mes pero con diferentes fechas de entrega reflejan diferentes equilibrios de la oferta y la demanda. Una astillero muy competitivo que tenga una larga cartera de pedidos es posible que no pueda hacer una oferta a un armador que necesite rápidamente un buque. En este caso un astillero menos competitivo con una cartera de pedidos más corta posiblemente pueda hacer una oferta a un precio menor para conseguir el trabajo (para evitar tener capacidad ociosa). Subsidiariamente, un armador que tenga un pedido vigente para esa entrega puede decidir vender su turno de entrega por un precio con prima. El nivel de precios en esta situación obviamente no está influido por el astillero que tiene la cartera de pedidos larga. Los plazos de la cartera de pedidos son por lo tanto evidentemente importantes. En **Corea - Prueba documental 132** se demuestra que las proyecciones de la demanda se escalonan a lo largo del tiempo. En **Corea - Pruebas documentales 134 y 135** se muestra que en las publicaciones del sector las carteras de pedidos se presentan escalonadas a lo largo del tiempo.

⁴³ Por supuesto en la realidad es más complicado por la proporción de la cartera de pedidos que ya se está construyendo y a lo largo de qué plazo será entregada.

Análogamente, es evidente que si un país tiene el 50 por ciento de la cartera de pedidos en el momento actual esto no indica que finalmente haya entregado el 50 por ciento de la producción, depende del período que abarque la cartera de pedidos en comparación con otros países. Es un hecho reconocido que los calendarios de las carteras de pedidos y los plazos de entrega de los pedidos pueden variar considerablemente de un país a otro. Por consiguiente, Corea estima que al considerar la cartera de pedidos actual siempre hay que tener en cuenta el horizonte temporal de la misma y cómo éste puede variar de un astillero a otro y de un país a otro. Por eso la evaluación de las CE de la posición de mercado en los apéndices 2 y 6 de las respuestas de las CE a las primeras preguntas del Grupo Especial, basada en una situación instantánea en enero de 2004, no da una imagen precisa del verdadero poder comparativo de mercado de ningún país o astillero determinado.

El nivel de nuevos pedidos o recepción de los pedidos es una indicación más clara de quién está contratando activamente en un momento determinado y por lo tanto quién está efectivamente obteniendo contratos a un determinado nivel de precios. Si un país o astillero tiene una cartera de pedidos completa, por ejemplo para los tres próximos años, puede decidir no aceptar nuevos pedidos y por lo tanto dejar de ganar pedidos ese año. En esta situación es probable que tenga una cuota elevada de la cartera de pedidos, pero como no está firmando nuevos pedidos, es difícil ver cómo puede influir de manera importante en los precios en ese momento. Por consiguiente, Corea no está de acuerdo en que la cartera de pedidos sea un indicador satisfactorio de quién puede influir sobre los precios.

Utilización de tbc en contraposición al número de embarcaciones

El análisis del mercado expresado en tbc sin tener en cuenta bandas de tamaño significa que es imposible diferenciar entre un solo pedido de una embarcación grande y múltiples pedidos de embarcaciones más pequeñas. A juicio de Corea estas situaciones se deben considerar de manera diferente. Por esta razón, Corea opina que lo que hay que examinar es el número de pedidos realizados en un momento determinado respecto a buques de un determinado tipo y tamaño. Por dar un ejemplo: un volumen de trabajo de 60.000 tbc en el sector de los portacontenedores, sin ninguna especificación más, representa igualmente un pedido de un buque de 7.500 teu o 12 pedidos de buques de 500 teu o cualquier otra combinación.

Para entender por qué Corea considera que es el número de pedidos dentro de una determinada gama de tamaños lo que debe tomarse en consideración para evaluar la participación e influencia en el mercado, en lugar del contenido total de trabajo en todas las bandas de tamaños, presentamos a continuación un ejemplo. Consideremos la situación en que un armador desea hacer un pedido por ejemplo de un buque portacontenedor de 7.500 teu. Se trata de una embarcación muy grande que mide en torno a 320 metros de largo y 43 metros de ancho y muchos astilleros no tendrán instalaciones de construcción suficientemente grandes para construir una embarcación de este tamaño (aunque puedan construir regularmente buques portacontenedores más pequeños que están dentro de su capacidad en cuanto al tamaño). Por consiguiente, el armador sólo tendrá en cuenta a aquellos astilleros que tienen la capacidad física necesaria para construir una embarcación tan grande, y de éstos habrá una lista de astilleros que tienen experiencia en tales embarcaciones y que son considerados los más competitivos para este tipo de embarcación: éstos serán los astilleros preferidos.

Al mismo tiempo, otro armador está considerando hacer un pedido para un buque portacontenedor de 500 teu, un buque mucho menor de aproximadamente 120 metros de largo y 20 metros de ancho. Hay muchos más astilleros con instalaciones más pequeñas que podrán construir ese tipo de embarcación y tienen experiencia al respecto. Si bien los astilleros más grandes también pueden construir embarcaciones de ese tamaño, no les resulta rentable hacerlo ya que da lugar a la utilización deficiente del muelle o atracadero de construcción (al estar parcialmente ocupado por una embarcación tan pequeña) y de otras instalaciones de producción. Además, el astillero mayor sabe que habrá niveles de competencia mucho mayores para este buque. Por consiguiente, es bastante

improbable que el armador contemple seriamente la posibilidad de hacer el pedido de este buque pequeño a un astillero más grande o éste contemple la posibilidad de ganar el contrato.

Desde el punto de vista del uso final, el buque portacontenedor de 7.500 teu se utilizará en las principales rutas de larga distancia de transporte de contenedores de elevado volumen, que normalmente hacen trayectos este-oeste, entre puertos dedicados al tráfico de contenedores que cuentan con grúas técnicamente muy avanzadas de manipulación de los contenedores. Sin embargo, el buque más pequeño realizará operaciones en rutas costeras o secundarias de escaso volumen de comercio, generalmente entre puertos más pequeños que no tienen instalaciones especializadas de manipulación de los contenedores. Para el buque más grande no sería físicamente posible acceder a los puertos de buques más pequeños y evidentemente en una ruta de escaso volumen haría el trayecto casi vacío y no tendría grúas en cubierta para efectuar la descarga. El buque más pequeño podría operar en las rutas de los buques mayores. Sin embargo, sus costos de funcionamiento harían que no fuera rentable, su velocidad significaría que no podría mantener el calendario y por supuesto se necesitarían muchos de estos buques para manejar el volumen total de la carga.

En esta hipótesis el buque más pequeño será construido en un astillero distinto al del buque mayor y funcionarán en rutas diferentes. Por lo tanto, al no existir elementos comunes en la demanda y la oferta es difícil ver cómo el precio de uno podría reducir, contener o aumentar el precio del otro. La consideración de las tbc, en vez del número de embarcaciones, sin referencia a las bandas de tamaño supondría no sólo que el pedido, y por lo tanto el constructor, del buque mayor influyen en el mercado distinto del buque más pequeño, sino que su influencia sería aproximadamente 12 veces mayor (con un valor en torno a 60.000 tbc) que la ejercida por el constructor de la embarcación más pequeña (con un valor en torno a 4.500 tbc). ¿Por qué el pedido de un buque muy grande realizado a un astillero que no construiría el buque más pequeño influiría en el precio pedido por el astillero más pequeño que no podría construir la embarcación mayor?

En cambio, la consideración del número de pedidos efectuados dentro de una amplia gama de tamaños reconoce los elementos que tienen en común la oferta y demanda de esas embarcaciones, que funcionarán en rutas similares y serán construidas en astilleros con capacidad de tamaño y experiencia similares. Por consiguiente, es posible que factores similares afecten a los precios de estas embarcaciones, ya sean factores de la oferta, por ejemplo el equilibrio de la oferta y la demanda, o factores de la demanda, por ejemplo las tasas de los fletes. No obstante, en esta situación también es importante tener en cuenta los plazos del pedido y de la entrega.

Una última observación es que es evidentemente erróneo el argumento de las CE de que la consideración de embarcaciones grandes y pequeñas tomando como base únicamente los números hace que un astillero dedicado a construir pequeños barcos de pesca se convierta en líder de precios. En primer lugar, todos los análisis realizados tomando como base los números se hacen dentro de un determinado tipo de buque y, en segundo lugar, se examinan en función de las bandas de tamaño y por eso los pedidos de buques pequeños no se tendrán en cuenta cuando se analicen las influencias sobre los precios en el caso de buques portacontenedores, sean grandes o pequeños.

En resumen, cuando se examina simplemente el equilibrio de la demanda y la oferta global la medida adecuada son las tbc, y para determinar los niveles de utilización se debe escalonar la cartera de pedidos a lo largo del tiempo para compararla con la capacidad.

En cuanto a la determinación de quién o qué influye en los precios, es necesario tomar en consideración las transacciones que se están realizando y no el volumen de trabajo, las bandas de tamaño en que participan los distintos astilleros y el nivel de la actividad de pedidos en el momento actual. No obstante, hay que recordar que esos pedidos pueden hacerse en diferentes plazos y por tanto frente a distintos equilibrios de la oferta y la demanda.

- b) **¿Qué criterio de medición utilizan los analistas y las empresas del sector al estudiar las tendencias de la demanda?**

Respuesta

- i) Hay dos factores que determinan la demanda de construcción naval: en primer lugar la sustitución, es decir, la demanda de buques que pasan a estar fuera de servicio y, en segundo lugar, la demanda de expansión debido al incremento previsto en la carga-millas (es decir, los volúmenes de carga multiplicados por las distancias de transporte). La demanda de buques de carga, por consiguiente, tiene que evaluarse en función de la capacidad de transportar carga y las medidas de base son por consiguiente medidas de carga tales como el peso muerto, teu o metros cúbicos de gas, según cuál sea el buque objeto de examen. Esta demanda debe convertirse después a los números y tamaños de buques. **Corea - Prueba documental 132** presenta ejemplos de proyección de la demanda en volúmenes de carga y bandas de tamaño con respecto a tipos específicos de buques.

Para calcular la demanda global ésta debe convertirse seguidamente en demanda expresada en TB por cada tipo y tamaño de buque y nuevamente en tbc aplicando a los volúmenes expresados en TB los correspondientes factores de compensación. La demanda de construcción naval no se puede proyectar directamente en tbc. **Corea - Prueba documental 132** presenta una proyección de la demanda global de construcción naval en tbc y en número de embarcaciones.

- ii) No obstante, el seguimiento de la producción naval se hace generalmente en función del número de embarcaciones, el TB y el peso muerto en el caso de la mayoría de los buques de carga y también en teu y metros cúbicos en el caso de los buques portacontenedores y los buques LNG y LPG. **Corea - Prueba documental 131** presenta ejemplos de tpm, teu y metros cúbicos, además de los números de buques o pedidos. La producción naval también se verifica en tbc y esto se hace aplicando al valor en TB el correspondiente coeficiente de compensación en función del tipo y tamaño del buque.
- iii) La capacidad de construcción naval se evalúa en tbc y el método convenido en la OCDE para hacerlo consiste en evaluar la capacidad del astillero tomando como base los tipos y tamaños de buques que se producen actualmente y que reflejan la productividad actual o cumplimiento de los plazos de entrega en función del tiempo necesario para construir esos tipos de buques. Por lo tanto, la capacidad de un astillero o de un país cambiará si se modifica el tipo de embarcaciones que generalmente construye o sus resultados en la construcción de éstas.
- iv) Los analistas del sector comparan la capacidad de construcción naval y la capacidad prevista en tbc con la producción naval efectiva y la demanda naval prevista en tbc con el fin de examinar el equilibrio de la oferta y la demanda y la utilización de la capacidad.

Si bien la producción naval y la demanda prevista se pueden analizar por tipos de buques, la capacidad naval no se puede dividir sobre esta base porque los astilleros pueden construir una serie limitada de distintos tipos de buques. Por consiguiente, no se pueden elaborar equilibrios de la oferta y la demanda por tipos específicos de buques.

- v) Se hacen muy pocos análisis, si es que se hace alguno, de quién influye en los precios y por eso no hay referencias fáciles para comparar. El análisis de los precios suele ser, o bien una simple indicación de lo que está sucediendo a los precios y no de por qué está sucediendo, o simplemente ofrece observaciones cualitativas.

Corea reitera que los criterios de medición utilizados en el sector para reflejar la demanda, tales como las tbc, no pueden transponerse para determinar la posición de mercado y la capacidad de los astilleros para influir sobre los precios. Hay una serie de factores de la oferta y la demanda o factores externos que pueden influir sobre los precios. Los precios pueden estar influidos por algunos o todos estos factores (y otros) en un determinado momento. El equilibrio de la oferta y la demanda no es el único factor, ni necesariamente el dominante. El análisis de las tendencias de precios suele examinar los distintos factores y la base del análisis reflejará esa perspectiva. No obstante, en esta situación no se trata de analizar la repercusión de un determinado astillero o grupo de astilleros sino simplemente lo que influye un factor en los precios de los buques. Factores como el precio del acero y los tipos de cambio no son específicos por sectores, mientras que factores como las tasas de los fletes sí tienen dimensiones por sectores específicos. No obstante, las tasas de los fletes y los precios de los buques muestran tendencias diferentes dentro de los distintos tamaños de un determinado tipo de buque.

En la sección anterior se explica por qué Corea considera que es más adecuado considerar el número de pedidos, el tipo de buque y las bandas de tamaño en lugar de tener en cuenta simplemente los tipos de buques y el volumen en tbc. En la siguiente pregunta Corea explica por qué las participaciones en el mercado deben considerarse en términos similares al examinar las alegaciones de reducción de los precios o contención de su subida.

- c) **Si los dos criterios se utilizan habitualmente, sírvanse explicar las circunstancias en que se emplean y facilitar ejemplos de fuentes independientes (las publicaciones de informes del sector discutidas en la reunión, documentos de la OCDE, etc.).**

Respuesta

El número de buques, el peso muerto, el TB y las tbc sólo se utilizan habitualmente para realizar proyecciones de la demanda de construcción naval y el seguimiento de la producción y no para análisis de las influencias sobre los precios. Se han presentado varios ejemplos que muestran informes de seguimiento de la producción, volúmenes de pedidos y carteras de pedidos.

Corea - Prueba documental 131 presenta cartera de pedidos, pedidos terminados y nuevos pedidos por número de embarcaciones y mediciones de la carga (peso muerto, teu y metros cúbicos) de acuerdo con el tipo y tamaño de los buques.

Corea - Prueba documental 134 presenta las entregas de buques registradas por número de embarcaciones, peso muerto y tbc para distintos tipos de buques y bandas de tamaño, con la cartera de pedidos (entregas futuras) escalonada a lo largo de un período.

Corea - Prueba documental 135 presenta las carteras de pedidos por tipo de buque y bandas de tamaño medidos en número de buques y volúmenes de carga, con los plazos de entrega de la cartera de pedidos escalonados a lo largo del tiempo.

175. Al responder a los argumentos de las CE sobre la participación en el mercado como factor del liderazgo de precios, Corea realiza diversas afirmaciones según las cuales la participación en el mercado no demuestra ese liderazgo, pero también dice que la participación en los mercados que tienen los astilleros coreanos es demasiado bajo para que puedan influir en los precios. Ambas partes, por lo tanto, parecen considerar que la participación en el mercado tiene alguna pertinencia respecto del liderazgo de precios.

- a) **¿Cómo puede determinarse o establecerse el liderazgo de precios (sobre la base de qué datos concretos y análisis)?**

Respuesta

Corea considera y ha sostenido constantemente que la participación en el mercado de las constructoras navales supuestamente subvencionadas es uno de los indicadores que se debe tener en cuenta al determinar si son las supuestas subvenciones las que tienen el efecto de reducción de los precios o contención de su subida (véase la respuesta de Corea a la pregunta 91 d) del Grupo Especial), pero no basta únicamente con demostrar un efecto de reducción o contención debido a las propias subvenciones. Las constructoras navales coreanas supuestamente subvencionadas no ocupaban por sí solas una posición de mercado tal que pudieran fijar los precios de cada uno de los segmentos de productos en cuestión porque las CE u otras constructoras navales tenían posiciones de mercado comparativamente iguales o más fuertes o como consecuencia de fluctuaciones de las participaciones en el mercado (véase la Primera comunicación escrita de Corea, páginas 228 a 231, así como su Segunda comunicación escrita, páginas 105 a 110).

Para determinar si las *subvenciones* han causado alguna reducción de los precios o contención de su subida a través de la actuación de los astilleros supuestamente subvencionados como líderes de precios, Corea sostiene que deben seguirse todos los pasos descritos en su respuesta a la pregunta 91 del Grupo Especial. Se deben recopilar y evaluar los datos concretos y el análisis allí indicados para determinar si fueron las supuestas subvenciones las que causaron la reducción de los precios o contención de su subida, es decir, con inclusión de la recopilación de los factores de la demanda y la oferta, el efecto de los precios de otras constructoras navales no subvencionadas o el efecto de los precios de las constructoras subvencionadas.

- b) **¿Qué papel desempeñan en tales análisis los niveles y las tendencias de la participación en el mercado?**

Respuesta

A juicio de Corea, los niveles y las tendencias de la participación en el mercado desempeñan un doble papel, como explicó en su respuesta a la pregunta 91 d), es decir:

- Si, con respecto a cada producto similar, existen varias constructoras navales no subvencionadas que colectivamente tienen una participación suficiente en el mercado para poder dirigir o influir sustancialmente en la fijación de los precios del mercado, entonces los precios cobrados por estas constructoras no subvencionadas representarán el límite máximo de los precios que pueden cobrar los astilleros de las CE, con independencia del efecto de la supuesta subvención en cuestión.
- Si con respecto a cada producto similar las constructoras supuestamente subvencionadas tienen suficientes participaciones en el mercado para poder fijar los precios o influir sustancialmente en la fijación de los precios de mercado, se deben comparar los precios de las embarcaciones vendidas por las constructoras supuestamente subvencionadas con los de las constructoras no subvencionadas con el

fin de determinar si las subvenciones han tenido un efecto de reducción de los precios o contención de su subida. Si la participación en el mercado de las constructoras navales supuestamente subvencionadas es insuficiente, o si no han mantenido constantemente una participación sustancial en el mercado, no es necesario hacer esa comparación ya que será imposible establecer una relación causal suficientemente fuerte entre la existencia de las supuestas subvenciones y cualquier reducción o contención de los precios. Además, este estudio exige un análisis de costos detallado para comparar cualesquiera ventajas de costos con la cuantía de la supuesta subvención y, a su vez, una comparación con los demás precios ofrecidos. La única alternativa es un análisis basado en el criterio de "de no ser por" en el sentido de que, de no ser por las subvenciones, la capacidad del astillero habría salido por completo del mercado. De hecho, en eso intentaban basarse exclusivamente las CE antes de intentar introducir de nuevo incorrectamente la subvaloración de precios.

c) **¿Qué proporción necesitaría tener un participante en el mercado para poder ser líder de precios?**

Respuesta

No se puede dar una sola cifra en cuanto al umbral que es suficiente para que un participante en el mercado pueda influir en los precios. Dependerá del producto y del mercado en cuestión. En el caso de las embarcaciones comerciales que nos ocupa, debe determinarse a lo largo de un período suficiente y separadamente para cada producto la participación relativa en el mercado de todos los participantes y, separadamente, de los astilleros supuestamente subvencionados. Una participación en el mercado relativamente igual o más fuerte de los participantes no subvencionados será un indicador firme de que los astilleros supuestamente subvencionados no pueden haber ejercido reducción de los precios o contención de su subida. Además, en un mercado sumamente fragmentado caracterizado por la existencia de múltiples participantes, una participación muy baja en el mercado puede ser suficiente mientras que en otros casos, cuando el número de participantes en el mercado es relativamente pequeño como ocurre en este caso, se necesitará una participación mucho mayor en el mercado para poder ejercer reducción de los precios o contención de su subida.

El plazo durante el cual se mantiene una participación en el mercado debe ser suficiente a fin de determinar si se trata de una posición arraigada en el mercado; un incremento a corto plazo de la participación será insuficiente en sí misma para establecer el liderazgo de precios desde el punto de vista de la reducción o contención de los precios. Además, en el caso de una investigación sobre subvenciones, deben investigarse las participaciones en el mercado a lo largo de un período anterior a la concesión de las supuestas subvenciones y con posterioridad con el fin de determinar si existe una coincidencia temporal entre la ocupación o el mantenimiento de una participación en el mercado de suficiente fortaleza y la concesión de las subvenciones.

Basándose en esto, en el informe presentado como Corea - Prueba documental 110, Drewry ha sacado sus conclusiones sobre la posibilidad de que los tres astilleros supuestamente reestructurados reduzcan o contengan la subida de los precios de las embarcaciones similares de las CE.

En Corea - Prueba documental 115, Corea resumió las conclusiones del consultor de las CE, FMI, a partir del "Informe de antecedentes: Evaluación detallada de movimientos de precios clave" de agosto de 2003 (anexo 5a de las respuestas presentadas en el procedimiento del Anexo V). Aunque Corea se reserva su posición respecto a varias conclusiones de este informe, de él se deduce claramente que la propia interpretación de las CE del liderazgo de precios en modo alguno era coherente con la participación en mercado de los supuestos líderes. También se señala que FMI

identificó seis categorías, de un total de siete, en las que Corea no era el competidor con el precio más bajo.

IV. A LOS TERCEROS

A. PUNTO J) Y PRIMER PÁRRAFO DEL PUNTO K)

176. Las partes discrepan acerca de si las APRG y los préstamos previos a la expedición constituyen garantías del crédito a la exportación y créditos a la exportación, respectivamente. Las CE sostienen que no lo son, mientras que Corea afirma que sí. ¿Consideraría el organismo de créditos a la exportación de su país que las APRG son garantías del crédito a la exportación, y que los préstamos previos a la expedición son créditos a la exportación? Sírvanse explicarlo y presentar la documentación pertinente.

OBSERVACIONES DE COREA CON RESPECTO A

APÉNDICE CE-8

APÉNDICE CE-9

CE - PRUEBA DOCUMENTAL 146

CE - PRUEBA DOCUMENTAL 147

1. Observaciones con respecto al apéndice CE-8

Las observaciones detalladas de las CE sobre el informe Drewry presentado en Corea - Prueba documental 70 ascienden a cerca de 20 páginas de comentarios de los cuales sencillamente es imposible deducir líneas coherentes de argumentación o comentario. Muchas de las observaciones se centran en cuestiones sin interés, son repetitivas o ininteligibles. Aparte de estas cuestiones de las que Corea discrepa pero que considera que no tienen una importancia primordial, son importantes las siguientes cuestiones, la mayoría de las cuales se recogen de hecho en las preguntas del Grupo Especial a las que Corea ha respondido en el presente documento o sobre las que ha formulado observaciones cuando la pregunta estaba dirigida a las CE. Las cuestiones son las siguientes:

- i) El hecho de que no se puede preparar una evaluación exacta sobre la reducción de los precios o contención de su subida en lo que respecta a los buques portacontenedores, buques para transporte de productos químicos y otros productos y buques LNG sin una identificación estricta del producto similar que tenga en cuenta el tamaño y el uso de las embarcaciones. Corea ha demostrado en sus respuestas a la pregunta 173 del Grupo Especial que las publicaciones del sector no identifican siempre separadamente las tres categorías de productos mencionadas por las CE (en particular los buques para transporte de productos químicos y otros productos) y que esas publicaciones identifican muy frecuentemente de manera separada los distintos tamaños de embarcaciones, así como otras características (tales como el equipo de elevación o la capacidad de refrigeración) cuando se informa sobre los precios.

Corea confirma que existen diferencias evidentes en los usos finales entre las embarcaciones similares que se identifican en el informe Drewry contenido en Corea - Prueba documental 70, desarrollado en Corea - Prueba documental 108. A este respecto, la alegación de las CE de que el uso final de una embarcación puede cambiar durante su vida útil no se basa en los hechos: los buques portacontenedores post Panamax no serán utilizados como pequeñas embarcaciones costeras de la misma manera que los buques para transporte de productos derivados del petróleo no serán transformados en buques para transporte de productos químicos.

- ii) El hecho de que la posición de fortaleza en el mercado de los astilleros coreanos supuestamente subvencionados debe evaluarse teniendo en cuenta el número de embarcaciones encargadas a los mismos durante un número de años representativo antes y después de su reestructuración empresarial. Corea ha explicado detalladamente en su respuesta a la pregunta 174 del Grupo Especial los motivos que hacen que las TBC y la cartera de pedidos al 1º de enero de 2004 sean insuficientes para evaluar la posición de fortaleza en el mercado de tal manera que los astilleros pudieran influir en los precios. Se considera que las TBC son el criterio de medición adecuado en el caso de la demanda y capacidad globales de construcción naval, permitiendo de ese modo una evaluación del equilibrio de la oferta y la demanda globales. Sin embargo, como la medida se ha elaborado para una evaluación sectorial y no para comparaciones entre buques, el análisis del mercado en TBC sin tener en

cuenta las bandas de tamaño no permite evaluar correctamente esa fortaleza a efectos de evaluación de los precios y no se utiliza en el sector con este fin.

- iii) El hecho de que los astilleros coreanos supuestamente subvencionados y los astilleros de las CE compiten respecto a distintas embarcaciones similares. En Corea - Prueba documental 110 se ha presentado un informe detallado de Drewry que muestra para cada producto similar el número de embarcaciones vendidas por las CE y por los astilleros coreanos supuestamente reestructurados. Estos datos indican claramente que estos astilleros coreanos han vendido principalmente embarcaciones similares que no vendían los astilleros de las CE o lo hacían escasamente, y eso ya durante un período muy anterior a la concesión de las supuestas subvenciones.

2. Observaciones con respecto al apéndice CE-9

Las CE iniciaron su apéndice 9 basándose en el apéndice 4 de la Segunda comunicación escrita de Corea. Sin embargo, como el nuevo presentado en el apéndice CE-9 es incorrecto, no prueba que se otorgara un beneficio. Los errores son los siguientes: i) las CE equipararon erróneamente la calificación "C" de una obligación con la calificación crediticia "SM" del KEXIM; ii) las CE interpretaron erróneamente la estructura de los tipos de interés del KEXIM; y iii) las CE no reflejaron los reembolsos anticipados de la deuda realizados por DSME. Corea analizará brevemente cada cuestión.

i) Equiparación errónea de "C" con "SM"

Como se explica en detalle en Corea - Prueba documental 91, las calificaciones de obligaciones realizadas por entidades de calificación externas y las calificaciones crediticias del KEXIM son incompatibles. No sólo son diferentes los riesgos subyacentes sino que también lo son los factores de calificación. Corea desea señalar que esa incompatibilidad da lugar a "equiparaciones erróneas" de las calificaciones crediticias del KEXIM y las calificaciones de obligaciones que figuran en Corea - Prueba documental 92. De hecho, mientras que el KEXIM dio a una empresa la calificación P4, P5 o SM, una entidad de calificación del crédito asignó a las obligaciones de la empresa la calificación "C". Sólo la similitud respecto a las definiciones de calificación no puede justificar el carácter intrínsecamente distinto de las calificaciones.

ii) Interpretación errónea de la estructura de los tipos de interés del KEXIM

Como se sostiene en la respuesta de Corea a las preguntas 47 y 73 del Grupo Especial y en Corea - Prueba documental 93, los tipos de interés del KEXIM se determinaron sumando al tipo básico los márgenes diferenciales aplicables en aquel momento (margen fijado como objetivo, margen por riesgo crediticio, tipos de ajuste al mercado, etc.). Cuando se suministró *yangdo dambo*, el "margen por riesgo crediticio" se redujo en un 59 por ciento. A pesar de ello, las CE parecen calcular los tipos sumando al tipo básico únicamente el 50 por ciento del margen por riesgo crediticio, que es incorrecto. En el caso de todas las transacciones mencionadas en el apéndice 9 de las CE, el KEXIM determinó los tipos de interés basándose en el tipo básico "WNPRI 6 meses" más un margen de 1,96. El margen diferencial está constituido por un margen por riesgo crediticio de 0,15 (el 50 por ciento de 0,3 que era el margen aplicable entonces) y un margen de ajuste de 0,46. (Véase la página 2 de Corea - Prueba documental 93.)⁴⁴

⁴⁴ Corea rectifica que la fecha de compromiso de todos los proyectos en cuestión era el 21 de diciembre de 2000, no el 21 de diciembre de 2001. El "margen de ajuste" estuvo vigente hasta que se sustituyó por el "tipo de ajuste al mercado" en junio de 2001.

iii) Reembolsos anticipados

Asimismo, DSME reembolsó anticipadamente sus PSL correspondientes a los proyectos 000145P y 000146P. Esto se tradujo en que se incurrió en pequeñas cantidades de intereses (véase el apéndice 4 de la Segunda comunicación escrita de Corea). Aunque las CE no disponían de esta información relativa a los reembolsos anticipados realizados por DSME, no obstante deberían haber sido más prudentes y plantear la cuestión después de examinar el apéndice 4 de Corea.

3. Observaciones con respecto a CE - Prueba documental 146

3.1 En contra de la afirmación de FMI que figura en la sección 2.1 de CE - Prueba documental 146, Corea no califica de ligero el modelo de costos realizado por el equipo de las CE. Indudablemente los cálculos realizados han exigido grandes esfuerzos pero sigue siendo cierto, como alegan las propias CE, que el proceso de elaboración de un modelo de costos se basa en "presunciones" en las cuales se han estimado los costos de construcción naval o se ha dado por supuesto que se encuentran a un nivel determinado. Ningún esfuerzo ni investigación modificarán de manera esencial las limitaciones propias del modelo en lo que respecta a la exactitud. La inexactitud de estas presunciones se ha demostrado en Corea - Prueba documental 108, en la cual KPMG ha hecho un análisis de costos de algunos buques LNG construidos por DSME. Este informe demuestra que la cuantía de los costos reales y las presunciones o estimaciones de FMI son llamativamente diferentes principalmente en cuanto a las siguientes partidas:

- costos de materiales
- costos de mano de obra
- derechos de licencia
- gastos fijos y gastos administrativos, de venta y de carácter general
- costo del servicio de la deuda
- costos que no son de funcionamiento

Por consiguiente, estas estimaciones, que han resultado ser erróneas según las cifras reales, no pueden servir de base para concluir que los costos de los astilleros coreanos supuestamente subvencionados han aumentado en tal grado que los precios deberían haber subido y, por tanto, que existía reducción de los precios o contención de su subida. Además, la imprecisión propia del modelo ha quedado demostrada por el nivel de revisiones y nuevos cálculos que ya han realizado las CE y FMI en sus informes detallados. De hecho, ni las CE ni FMI indican en ninguna parte el vínculo entre los resultados del modelo de costos y la conclusión de que los costos globales aumentaron desde que FMI empezó a preparar el modelo.

Cuando se describe el criterio relativo al tratamiento de los gastos fijos en el modelo, se dice que se reparten uniformemente (no obstante no se analiza el criterio de asignación) entre toda la producción del astillero y se afirma específicamente que "si no es así, habría que demostrar que una proporción del volumen de trabajo puede contribuir más que la parte que le corresponde de la carga fija". Esta declaración resulta curiosa cuando en otra parte las CE y FMI se han esforzado considerablemente para indicar que ciertas inversiones y costos fijos deben atribuirse especialmente a los buques LNG, y después se han afanado por dar números de serie de buques a los que atribuir estos en el caso de los astilleros coreanos en comparación con los astilleros de las CE. Además, en otra parte las CE han hecho esfuerzos considerables para sugerir que la oferta de los astilleros es plenamente sustituible y que cualquier astillero puede construir todo tipo de buques, pero simultáneamente informa a la audiencia de los conocimientos e inversiones especiales necesarios para construir buques LNG y que "no cualquier astillero puede construir uno de estos buques". En realidad, son los argumentos de las CE y de FMI los que parecen cambiar notablemente según lo que quieran demostrar y todo dentro de los confines de este caso.

Las CE y FMI intentan dar la imagen de que Corea y Drewry no tuvieron en cuenta los costos de amortización y del servicio de la deuda al llegar a la conclusión de que los costos de Corea disminuyeron en lugar de aumentar. Sin embargo, en primer lugar las CE y FMI no indicaron que los costos de amortización y del servicio de la deuda aumentaron durante el período pertinente con el fin de justificar su conclusión de que los precios deberían haber aumentado y, de hecho, como se menciona en Corea - Prueba documental 108, el hecho de que DSME reembolsara antes sus deudas, disminuyó sus costos del servicio de la deuda. Si los costos del servicio de la deuda no han aumentado y en algunos casos han disminuido considerablemente debido al reembolso anticipado, el efecto en los costos generales sería en el peor de los casos neutral y en el mejor de los casos una mejora. Indudablemente no ha habido una reducción fundamental en los volúmenes de gasto que de alguna manera habrían aumentado el costo por unidad de producción, si acaso lo contrario.

También se hace referencia a la respuesta que ha dado Corea a la pregunta 125 b) del Grupo Especial en el presente documento, donde se explica que los costos del servicio de la deuda suelen ser muy específicos respecto a la situación de un determinado astillero y, por ende, no receptivos a indicadores de tendencias generales. Este hecho se pone de manifiesto en la situación existente en los astilleros de Kvaerner Warnow Werft, Aker MTW y Volkwerft Stralsund de la antigua Alemania Oriental, donde fue cancelada la inversión pública y los nuevos propietarios heredaron las instalaciones recién construidas a una fracción de su costo y por tanto los costos del servicio de la deuda. En todo caso, Corea considera que ha aportado pruebas suficientes de que las economías de costos conseguidas por los tres astilleros supuestamente subvencionados han sido considerablemente mayores que las reducciones de los precios y que, como consecuencia de ello, no hay fundamento para la alegación de las CE de que el aumento de los costos debería haber dado lugar a incrementos de los precios.

3.2 En cuanto a las afirmaciones de FMI sobre los factores que influyen en los precios, en el primer párrafo de la sección 3 de su informe contenido en CE - Prueba documental 146, Corea se remite a la respuesta que ha dado en el presente documento a las preguntas 124 y 125 del Grupo Especial, en la que también se refiere a las alegaciones sobre la capacidad que figuran en el segundo párrafo de esta sección del informe de FMI. En particular, Corea reitera que la medida de capacidad en TBC, y que se basa en una situación instantánea en mayo de 2004, arroja un resultado arbitrario que no refleja la verdadera posición en el mercado de los tres astilleros supuestamente subvencionados. En primer lugar, puesto que las CE alegan que la reducción de los precios o la contención de su subida afectó a los buques portacontenedores, buques para transporte de productos químicos y otros productos y buques LNG a través de las supuestas subvenciones, la posición en el mercado de los astilleros supuestamente subvencionados debería haberse especificado como mínimo en estas tres categorías de buques y no incluir también otras categorías (véanse las dos últimas oraciones del párrafo 2 de la sección 3 del informe de FMI). En segundo lugar, no puede hacerse ninguna evaluación de la reducción de los precios o contención de su subida y del vector que puede provocarlas sin una evaluación estricta de los productos similares afectados y respecto a cada uno de ellos por separado. Corea ha demostrado en sus comunicaciones anteriores y en este documento que no hay un producto similar general para los buques portacontenedores, los buques para transporte de productos químicos y los buques LNG y que existen importantes diferencias dentro de estas amplias categorías, incluso respecto al uso de las embarcaciones. Por lo tanto, la posición en el mercado de cada uno de los astilleros supuestamente reestructurados debe determinarse por separado para cada embarcación similar. Por último, por las razones expuestas por Corea en el presente documento al responder las preguntas 173 y 174 del Grupo Especial, el empleo de TBC y de las carteras de pedidos no da una imagen exacta de la verdadera posición en el mercado de un astillero en un momento determinado.

3.3 Con respecto a la agrupación de distintos astilleros coreanos, supuestamente subvencionados o no, Corea ha reiterado en su respuesta a la pregunta 127 del Grupo Especial las razones por las que esto es incorrecto. Esa agrupación de todos o varios astilleros coreanos no tiene fundamento jurídico

sino que, además, no tiene sentido desde el punto de vista práctico ya que los astilleros coreanos que no se alega que recibieran subvenciones se encuentran exactamente en la misma posición de competencia que los astilleros no coreanos.

3.4 FMI sigue insistiendo en el cuarto párrafo de la sección 3 en que la reducción de los precios o la contención de su subida debe evaluarse en bloque para las denominadas secciones coherentes de la industria, y se remite al informe de 1999 de Drewry Shipping Consultants. A este respecto, en primer lugar los principios de la reducción de los precios y contención de su subida en este caso vienen determinados por los aspectos jurídicos específicos del *Acuerdo SMC*, algo que no se examina, ni se examinará nunca en una publicación general del sector. De hecho, en algunas partes las CE y FMI parecen sugerir que los efectos en los precios tienden a ser universales respecto a toda la industria (es decir, todos los sectores de la construcción naval) y en este aspecto se pierden en esferas que están al margen del ámbito de este caso, y en otras parecen decir que son congruentes con "secciones coherentes" (un concepto que no explican). En todo caso esto es sencillamente incorrecto, de hecho, en los apéndices del informe de Drewry de 1999 (que invocaron selectivamente las CE) se incluye un cuadro que muestra las distintas tendencias de precios de diferentes tipos, tamaños y especificaciones de buques. El análisis de estos datos demuestra claramente que los precios no han evolucionado de la misma manera en todos los sectores y segmentos de tamaño (este apéndice se incluye en Corea - Prueba documental 31, de las respuestas al Grupo Especial). Además, en las evaluaciones básicas de la demanda de construcción naval (previsión de entregas de nueva construcción) que también figuran en los apéndices de estos informes, la demanda se indica claramente según el tipo y tamaño de buque, sin ningún concepto de un criterio imperfecto "en bloque".

3.4 Corea ha aportado pruebas importantes de que no existe la posibilidad de sustitución general de la oferta, como alega FMI, por ejemplo en Corea - Prueba documental 108, en las respuestas a la pregunta 126 del Grupo Especial y en las observaciones sobre la pregunta 159. Muchos años antes de la concesión de las supuestas subvenciones los astilleros de las CE se habían especializado en categorías y tamaños específicos de embarcaciones. Las declaraciones que figuran en sus propios estados financieros y en la prensa especializada indican que se trató de una medida consciente y bastante permanente.

3.5 Los índices de precios generales (que en realidad reflejan las previsiones del mercado y no la evolución real de los precios) correspondientes a la industria de construcción naval en su conjunto o a una amplia categoría de embarcaciones no resultan idóneos para dar respuesta a la pregunta jurídica específica del párrafo 3 c) del artículo 6, es decir, si el efecto de las subvenciones fue reducir los precios de las embarcaciones similares o contener su subida. En particular, la figura 1 que se presenta en CE - Prueba documental 146 no es adecuada para la evaluación prevista en el párrafo 3 c) del artículo 6 ya que refleja un período relativamente corto y una fracción distante del período después de la concesión de las supuestas subvenciones. Además, Corea ha señalado que FMI reconoce que "existen claramente diferencias en la elasticidad según las condiciones específicas del sector del mercado de que se trate". Corea reitera que son precisamente estas diferencias las que son importantes y deben comprenderse para determinar si son las subvenciones las que redujeron o contuvieron los precios. Una tendencia general en sí misma no es un criterio para la evaluación prevista en el párrafo 3 c) del artículo 6.

4. Observaciones con respecto a CE - Prueba documental 147

La situación que se examina en el presente procedimiento de solución de diferencias está sujeta a un régimen jurídico estricto que está totalmente fuera del ámbito de cualquier publicación de la industria, como es el caso del informe de Drewry de 1999 al que se hace referencia en esta Prueba documental. No obstante, mucho más importante es que los pasajes que han seleccionado las CE son sumamente selectivos y no presentan una imagen exacta de un informe que consta de más

de 220 páginas. En particular, las CE no se refieren a las siguientes cuestiones que también se examinan en el informe:

- no se hace referencia al importante alcance (4 páginas) de las subvenciones de las CE y otras intervenciones directas en el mercado de construcción naval que también figuran en el informe;
- no se hace referencia a las declaraciones que figuran en el informe sobre las influencias de China y el Japón en el aumento de la capacidad, entre ellas que "... los japoneses respondieron eliminando restricciones a la producción lo que, junto con mejoras de la productividad, incrementó su capacidad hasta un 20 por ciento ... los chinos también han más que duplicado su capacidad durante el decenio de 1990";
- la utilización de las TBC como medida se explica claramente en relación con su pertinencia para el contenido de volumen de trabajo que conlleva una nueva construcción, no para la interpretación de qué o quiénes influyen en los precios;
- el informe diferencia claramente los buques para transporte de productos químicos y los destinados al transporte de otros productos, analiza claramente tipos de buques dentro de bandas de tamaño, lo que es coherente con el enfoque de Drewry en Corea - Prueba documental 70. Por consiguiente, las CE no tienen razón cuando dicen que se refiere a los tres principales sectores de buques cisterna, buques portacontenedores y graneleros y que no se hace ninguna subdivisión de éstos;
- no se menciona el hecho de que Drewry elabora otras publicaciones periódicas especializadas sobre el transporte marítimo que analizan los buques para transporte de productos químicos, los buques LNG, los buques para carga seca y los buques para transporte de otros productos con considerables detalles en cuanto al tamaño, subcategorías, propiedad, pautas comerciales, etc. Además, no se menciona el último informe sobre construcción naval publicado por Drewry en noviembre de 2000;
- el encabezamiento del punto relativo a los precios de nueva construcción indica que "la devaluación de la moneda, la caída de los precios del acero y los avances tecnológicos son las principales razones de que los precios de nueva construcción cayeran hasta un 20 por ciento en 1998";
- el informe no ofrece ningún comentario sobre la existencia o inexistencia de reducción de los precios, contención de su subida, pérdida de ventas o perjuicio grave y no está claro por qué se hacen referencias selectivas para respaldar el argumento de las CE a este respecto;
- Drewry no publica habitualmente un índice general de precios de nueva construcción, reconociendo el peligro de utilizar esas cifras aisladamente o sin precaución;
- no se hace referencia alguna a la clara afirmación de que el Japón era indiscutiblemente el principal país de construcción naval y por lo tanto resulta difícil ver cómo puede considerarse que son los astilleros coreanos los que dominaban los precios;
- si en el informe se afirma que los astilleros coreanos son competitivos globalmente, esa no es ninguna indicación de que los astilleros supuestamente reestructurados causarían reducción de los precios o contención de su subida como resultado de las supuestas subvenciones.

La referencia de las CE y FMI a este pasaje se ha utilizado para dar a entender que el exceso de capacidad ha sido causado exclusivamente por los astilleros coreanos, cuando el informe se refiere evidentemente al aumento de la capacidad (como consecuencia de los resultados, nuevas instalaciones y delimitación) en muchas zonas, concretamente en el Japón y China, además de Corea.

ANEXO G-5

RESPUESTAS DE COREA A LAS PREGUNTAS COMPLEMENTARIAS FORMULADAS POR EL GRUPO ESPECIAL Y OBSERVACIONES SOBRE LAS PREGUNTAS COMPLEMENTARIAS DIRIGIDAS A LAS COMUNIDADES EUROPEAS

(9 de julio de 2004)

I. A COREA

A. GARANTÍAS DE REEMBOLSO DE PAGOS ANTICIPADOS Y PRÉSTAMOS PREVIOS A LA EXPEDICIÓN (APRG/PSL)

177. Corea alega que el riesgo-país explica la diferencia entre las primas que los bancos extranjeros cobran por las APRG y las de los bancos coreanos. ¿Qué ejemplos concretos existen de APRG otorgadas por entidades extranjeras que muestren no sólo la existencia de la prima de riesgo-país, sino también su cuantía? ¿Qué ejemplos concretos existen de APRG otorgadas por entidades coreanas en que pueda apreciarse la ausencia de la prima de riesgo-país?

Respuesta

Como se describe en Corea - Pruebas documentales 86a y 86b, cuando fijan las primas de las APRG los proveedores extranjeros de estas garantías consideran por separado el riesgo-país de Corea además de los riesgos generales (riesgos financieros y de cumplimiento) de los astilleros. Sin embargo, dado que los proveedores extranjeros de APRG consideran que la cuantía de la prima de riesgo-país es información comercial confidencial estricta, el Gobierno de Corea no tiene fácil acceso a la información relativa a la cuantía específica por riesgo-país que efectivamente aplican los bancos extranjeros. No obstante, Corea adjunta con el presente documento **Corea - Prueba documental 140** que indica que [ICC: se omite en la versión pública].

En cuanto a las APRG otorgadas en Corea, remitimos al Grupo Especial a la respuesta que dio Corea a la pregunta 58 del Grupo Especial en la cual daba tres ejemplos que indican claramente que no existe prima de riesgo-país. Corea reitera *infra* estos ejemplos para facilitar la labor del Grupo Especial.

[ICC: se omite en la versión pública.]

178. Con respecto a los ejemplos presentados en Corea - Prueba documental 83, de casos en que el comprador impuso requisitos relativos al otorgante de las respectivas APRG, los compradores parecen haber procurado garantes de buena calificación crediticia y solidez financiera. ¿Cuál es la pertinencia de esos ejemplos respecto de la cuestión referente a si el KEXIM aplicaba o no tipos de mercado en sus cobros por APRG?

Respuesta

Corea presentó esa información para demostrar las diferencias importantes que existen entre las posiciones de los proveedores extranjeros de APRG y los proveedores coreanos. Se recurrió a los proveedores extranjeros en el período limitado de la crisis financiera asiática (véanse Corea - Pruebas documentales 86a y 86b) debido a la petición específica de ciertos compradores extranjeros (las CE). Puesto que las condiciones de los clientes eran diferentes y las situaciones de los proveedores

también, estos ejemplos aislados y estadísticamente improcedentes no eran representativos de las condiciones generales características del mercado coreano. Entre otras cosas, debido al sólido índice de solvencia de los proveedores extranjeros, eran considerados mejores garantes y por lo tanto podían cobrar primas superiores. También tenían que reflejar la prima de riesgo-país, que era relativamente elevado durante la crisis financiera. Además, como sostuvo Corea en los párrafos 207 a 216 de su Primera comunicación escrita, para que determinados tipos sean admisibles como puntos de referencia comercial dichos tipos no sólo han de tener plazos y condiciones comparables, incluidas las garantías, sino que también deben constituir un número de transacciones estadísticamente representativas. Dado que las APRG otorgadas por ciertas instituciones financieras son infrecuentes y excepcionales debido a diferencias empíricas, los tipos de esas APRG no pueden constituir un punto de referencia comparable y objetivo. Para más detalles, sírvanse remitirse también a la respuesta 47 de Corea a las preguntas del Grupo Especial.

179. En el manual titulado "Country Risk Management" ("Gestión del riesgo-país"), del Controlador de la Moneda de los Estados Unidos, presentado en Corea - Prueba documental 84, se afirma en la página 3 que "el riesgo crediticio de un deudor nacional puede acentuarse como consecuencia de importantes sumas por cobrar de un país extranjero por concepto de exportaciones ...". ¿No sugiere este pasaje que un banco coreano que otorgara una APRG a un astillero coreano soportaría cierto riesgo-país por tratarse de una transacción de exportación (es decir, que supone "sumas por cobrar de un país extranjero por concepto de exportaciones")?

Respuesta

De ninguna parte del manual se desprende que el riesgo-país pueda aplicarse a "toda" contraparte nacional que interviene en una "transacción de exportación". Antes bien, en el propio manual se establece que el riesgo-país se puede aplicar excepcionalmente a transacciones con contrapartes nacionales en circunstancias muy limitadas, por ejemplo, cuando las operaciones de un prestatario nacional dependen excesivamente de las operaciones relacionadas con ese país extranjero concreto respecto al cual se evalúa el riesgo-país.

En el manual se confirma que la aplicación del riesgo-país a las transacciones nacionales no es una práctica general. En el mismo sentido, se indica que el factor riesgo-país podrá aplicarse a las contrapartes nacionales "en los casos en que resulte apropiado cuando se evalúa la solvencia de las contrapartes nacionales" y se afirma que "el riesgo-país sería pertinente para las exposiciones al riesgo de contrapartes domiciliadas en los Estados Unidos si la solvencia del prestatario o de un garante ... se ve afectada significativamente por los acontecimientos en un país extranjero". (Véanse el tercer párrafo completo de la página 2 del manual y siguientes; sin subrayar en el original.)

Esta explicación es comprensible porque en las situaciones en las que las operaciones de un prestatario (o garante) dependen excesivamente de transacciones relacionadas con **un determinado país extranjero**, los acontecimientos en ese país afectarán de manera directa y significativa a los riesgos crediticios generales del prestatario (o garante), lo que a su vez influirá significativa y directamente en la solvencia del prestatario (o garante). Únicamente en esas circunstancias específicas tendría sentido tener en cuenta el riesgo-país de **ese determinado país extranjero** cuando se evalúa la solvencia de ese prestatario (o garante).

En cambio, ningún astillero coreano comercia exclusivamente con **un determinado país extranjero** de tal manera que los acontecimientos en dicho país afectarían significativa y directamente a la solvencia de los astilleros coreanos. Además, se debe señalar que entre los compradores de buques coreanos la inmensa mayoría procede de los denominados "Países de altos ingresos de la OCDE", por ejemplo la UE, Noruega, los Estados Unidos y el Japón, como los define el Banco Mundial. Ninguna institución financiera extranjera aplicaría el factor riesgo-país a contrapartes procedentes de esos países ya que no tienen ningún riesgo-país. Como referencia, según

el Acuerdo relativo a las directrices para los créditos a la exportación concedidos con apoyo oficial, los países de altos ingresos de la OCDE están clasificados como países de la "categoría 0", a los que no se asigna ningún riesgo-país. (Véase el artículo 24 b) y c) del Acuerdo de la OCDE.)

Además, aunque un astillero coreano estuviera expuesto al riesgo-país de un determinado país extranjero por retener considerables "sumas por cobrar por concepto de exportaciones" de los compradores de ese país extranjero, el riesgo-país que soporta es el de ese país "extranjero" concreto, y no el riesgo-país de "Corea". Dicho de otro modo, en un caso así cualquier banco coreano que concediera APRG a ese astillero coreano aplicaría el riesgo-país del mencionado país "extranjero", no el riesgo-país "coreano".

Teniendo en cuenta lo anterior, un banco coreano que otorgara una APRG a un astillero coreano no soportaría un riesgo-país simplemente porque la transacción fuera una operación de exportación (es decir, conllevara "sumas por cobrar de un país extranjero por concepto de exportaciones"). Los astilleros coreanos no soportan ningún riesgo-país porque sus sumas por cobrar por concepto de exportaciones no proceden de un país extranjero que tenga ningún riesgo-país digno de atención, sino de países de la OCDE de altos ingresos. Aunque estuvieran expuestos al riesgo de un determinado país extranjero, el riesgo-país que deben considerar los bancos coreanos que otorgan APRG a astilleros coreanos es el de un determinado país "extranjero", no el riesgo-país de "Corea" que es el que es objeto de litigio en este procedimiento.

180. También en relación con el riesgo-país: ¿no es exacto que los bancos nacionales coreanos, especialmente durante el período de la crisis financiera, corrieron con un "riesgo-país de Corea" similar al que habrían tenido los bancos extranjeros (por ejemplo, el riesgo de expropiación de bienes, el de manipulaciones cambiarias, etc.)? Sírvanse explicarlo en detalle.

Respuesta

El riesgo-país es por definición el riesgo de que las condiciones y acontecimientos económicos, sociales y políticos de un país extranjero influyan desfavorablemente en los intereses financieros de una institución (véase asimismo la respuesta a la pregunta 179 del Grupo Especial). Dicho de otra manera, es el riesgo de que un país no pueda cumplir sus obligaciones financieras externas debido a la existencia de determinadas condiciones o acontecimientos. Por consiguiente, al evaluar el riesgo-país hay que medir y analizar la probabilidad de que un país pague sus deudas externas. En cuanto tal, el riesgo-país es un factor que ha de examinar, revisar y tener en cuenta la parte que está *fuera* del país de que se trate. Como consecuencia de los esfuerzos de la parte extranjera (por ejemplo, un proveedor extranjero de APRG) para protegerse de ese riesgo-país, dicha parte suele cobrar tipos de primas superiores.

Por otra parte, los bancos nacionales coreanos, por definición, no pueden enfrentarse al riesgo de su propio país. Los riesgos derivados de acontecimientos producidos en su propio país ya no son "riesgo-país".

Corea no está de acuerdo en que los bancos nacionales coreanos se enfrentaran a un "riesgo-país de Corea" similar al que habrían tenido los bancos extranjeros. Corea quiere hacer hincapié en que, cuando se mencionaron los "riesgos coreanos" en el contexto del riesgo-país, se refería al riesgo para la capacidad de Corea de cumplir sus obligaciones financieras "externas". En este sentido, los bancos nacionales coreanos no pueden enfrentarse a un "riesgo-país de Corea" similar al que afrontan los bancos extranjeros. Además, teniendo en cuenta la definición del concepto de riesgo-país, ha de interpretarse que los factores de riesgo-país (riesgo de expropiación de bienes, riesgo de manipulaciones cambiarias, etc.) son aquellos de tal naturaleza que afectan directamente a las obligaciones financieras externas de Corea. Por consiguiente, estos riesgos, por su naturaleza, no podían ser los mismos que los que afrontaban los bancos nacionales coreanos.

En todo caso, puede ser cierto que durante el período de la crisis financiera los bancos coreanos se enfrentaron a riesgos crediticios que en general aumentaron en todo el país, aunque son de distinta naturaleza que los "factores de riesgo-país" que afrontan los bancos extranjeros. No obstante, el incremento del riesgo durante la crisis lo tuvieron en cuenta los bancos coreanos como "riesgo crediticio general" de los astilleros coreanos. Naturalmente, los bancos extranjeros también tomaron en consideración el mismo "riesgo crediticio general" con respecto a los astilleros coreanos, de manera separada y además del riesgo-país de Corea.

181. Cualquier banco que actuara en operaciones de comercio internacional ¿no tendría en cuenta consideraciones análogas respecto del riesgo de expropiación, el riesgo de manipulaciones cambiarias, etc. (cualquiera que fuese el lugar en que ese banco tuviera su sede social)? Sírvanse explicarlo en detalle.

Respuesta

La respuesta de Corea a la pregunta 180 también es aplicable en este caso.

Dicho esto, Corea considera que en un sentido amplio la expresión "operaciones de comercio internacional" se refiere a cualquier financiación relacionada con el comercio internacional. Como se indica en las respuestas 179 a 180 *supra*, no toda transacción de exportación hace que un banco considere los riesgos del país. Como ha indicado detalladamente Corea en la respuesta 179, depende de los tipos de las transacciones de financiación y en qué contexto se examina el riesgo-país de un prestatario.

Además, en lo que respecta al riesgo-país, un factor decisivo es que el banco esté situado dentro o fuera del país. Para más detalles, sírvanse remitirse a las respuestas 179 y 180 *supra*.

182. En el párrafo 81 de su declaración oral, Corea alega que en la comparación de diferentes APRG lo que cuenta no es solamente la naturaleza de las garantías subsidiarias, sino también la cuantía de la suma que cubren. A este respecto, Corea alega que las garantías subsidiarias mencionadas por las CE en el párrafo 100 de su Segunda comunicación sólo cubrirían una pequeña parte de la garantía. Corea cita, a su vez, la transacción mencionada en Corea - Prueba documental 88, que, según afirma, no tenía ninguna garantía subsidiaria. ¿En qué sentido demuestra esto que la garantía subsidiaria mencionada por las CE sólo cubriría una pequeña parte de la garantía?

Respuesta

Corea presentó la Prueba documental 88 para confirmar y aclarar la respuesta que dio a la pregunta 71 del Grupo Especial (así como la respuesta de Corea a la pregunta 14 de las CE) en la que explicaba que en el caso específico de la transacción de APRG entre Shinhan Bank y Hanjin no hubo garantías subsidiarias. Como las CE impugnaron posteriormente esas declaraciones de Corea (véase el párrafo 106 de la Segunda comunicación escrita de las CE), Corea presentó la Prueba documental con fines de confirmación y aclaración.

Corea remite al Grupo Especial a la respuesta que dio a la pregunta 14 de las CE en relación con la no aportación de garantías subsidiarias o una pequeña cobertura de las garantías que influye directamente en la determinación de los tipos de primas de las APRG.

B. SUPUESTAS SUBVENCIONES RECURRIBLES

183. Sírvanse formular sus observaciones sobre CE - Prueba documental 145, que contiene las respuestas de PricewaterhouseCoopers acerca de la comunicación de Andersen y Anjin que figura en Corea - Prueba documental 79.

Respuesta

A pesar de los numerosos temas planteados por PricewaterhouseCoopers en CE - Prueba documental 145, no logró demostrar que fuera mejor para los acreedores liquidar DHI que proceder a su reestructuración. Como explica minuciosamente Anjin en Corea - Prueba documental 141, la cuantía recuperable por los acreedores en cualquier hipótesis de empresa en marcha siempre era superior a la cuantía recuperable en la hipótesis de liquidación. El resultado era el mismo incluso cuando se hace una rectificación para tener en cuenta el doble cómputo del efecto de protección fiscal.

Para los detalles, sírvanse remitirse a la respuesta de Anjin (Corea - Prueba documental 141) a los comentarios de PricewaterhouseCoopers.

184. En particular, sírvanse formular sus observaciones sobre la afirmación que figura en la página 3, según la cual "el valor de empresa de la sociedad reestructurada es inferior a su valor de empresa calculado sin la reestructuración de la deuda".

Respuesta

Es cierto que, según los cálculos realizados por Anjin en el informe de 1999, el valor de empresa de la sociedad reestructurada era menor que el valor de empresa de esa misma sociedad sin reestructurar. Se trataba de un resultado formalista derivado del modelo técnico que utilizó Anjin resultante de la transferencia del remanente de una cantidad residual del valor accionario en el canje de deuda por acciones. No obstante, los acreedores decidieron que el plan de renegociación de la deuda propuesto, que consistía en dividir las dos empresas que no tenían valor sinérgico y proceder al canje de deuda por acciones y a la reestructuración de la deuda, era preferible desde la perspectiva de la recuperación esencial de la deuda. Además, como señala Anjin, y PricewaterhouseCoopers no lo refuta, en ningún caso el valor de empresa de la sociedad reestructurada era inferior al valor de liquidación de la misma sociedad. Por lo tanto, este hecho no afecta a la decisión de las instituciones financieras acreedoras de reestructurar DHI en lugar de liquidarla.

Para más detalles, sírvanse remitirse a la respuesta de Anjin (Corea - Prueba documental 141) a las observaciones de PricewaterhouseCoopers.

C. PERJUICIO GRAVE

185. Con respecto a Corea - Prueba documental 115:

- a) **No se facilita ninguna información sobre el origen de los precios presentados en este documento. Sírvanse indicar sus fuentes en detalle.**
- b) **No se indica en los documentos la fecha a que corresponde ninguno de los precios. Sírvanse facilitar esa información.**
- c) **No se facilita ninguna información sobre lo que representan los precios indicados en el documento (precios contractuales, ofertas, etc.). Respecto de cada precio indicado, sírvanse indicar exactamente qué representa.**

- d) **No se facilita ninguna información sobre los buques para transporte de gas natural licuado. Sírvanse facilitar el mismo tipo de informaciones respecto de esos buques en relación con los mismos períodos y sobre la misma base que la información presentada en el cuadro.**

Respuesta

- a) La fuente de la información es el documento titulado "*Background report - Detailed evaluation of key price movements*" (Informe de antecedentes: Evaluación detallada de movimientos de precios clave) que preparó el consultor de las CE, FMI, en agosto de 2003¹ y que las propias CE presentaron como anexo 5a-2) en el proceso del Anexo V y que se adjunta al presente documento en **Corea - Prueba documental 142** para facilitar la labor del Grupo Especial.
- b) Los precios indicados son los precios medios correspondientes al período comprendido entre 1997 y 2003, es decir, los precios que figuran en los cuadros siguientes del informe de FMI que presentaron las CE como anexo 5a-2) en el proceso del Anexo V y que ahora se adjunta como Corea - Prueba documental 142.
- petroleros handysize: Cuadro 2.1 en la página 2 del informe;
 - petroleros de productos handymax: Cuadro 2.2 en la página 4 del informe;
 - petroleros de productos panamax: Cuadro 2.3 en la página 6 del informe;
 - buques de transporte de productos químicos: Cuadro 2.4 en la página 8 del informe;
 - buques portacontenedores: Cuadro 3.1 en la página 12 del informe;
 - buques portacontenedores panamax: Cuadro 3.2 en la página 15 del informe;
 - buques portacontenedores post-panamax: Cuadro 3.3 en la página 16 del informe.
- c) Según la Sección 1.1 del informe de FMI que figura en Corea - Prueba documental 142, los precios son el precio medio por tonelada bruta compensada (tbc) calculado para el período comprendido entre 1997 y 2003. FMI indica que la fuente de los datos es *BRL Shipping Consultants*. Corea supone que las CE y su consultor estarían más preparados para confirmar que estos datos reflejan los precios de los pedidos indicados en los informes de FMI que las propias CE presentaron como anexo 10 en el proceso del Anexo V. Lo importante es que se trata de precios medios declarados por el consultor de las CE, FMI, y las propias CE.
- d) Corea no puede facilitar la misma información respecto a los buques para transporte de gas natural licuado (LNG) ya que la fuente de los datos, que es el informe de FMI que presentaron las CE en el proceso del Anexo V, no contiene estos datos respecto a los LNG.

¹ Véase el párrafo 293 de la declaración oral que formuló Corea en la segunda reunión sustantiva en el que se identifica la fuente de los datos que se presentan en el cuadro que figura en Corea - Prueba documental 115.

186. Con respecto a Corea - Prueba documental 109, Corea presenta ciertos desgloses según distintos tamaños de buques portacontenedores y buques cisterna. Respecto de los buques para transporte de gas natural licuado, aunque en el texto de esa prueba documental se hace referencia a buques de diverso tamaño, no se presenta ninguna estadística desglosada con ese criterio. Sírvanse explicarlo.

Respuesta

Hasta febrero de 2004 y desde 1996 prácticamente todos los pedidos de LNG lo han sido de embarcaciones de 135.000 metros cúbicos o mayores, lo que pone de manifiesto el crecimiento reciente de los tamaños de buques LNG ya que los volúmenes comerciales de estos buques han aumentado. De hecho, de casi 100 pedidos efectuados desde 1996 sólo tres lo han sido de embarcaciones más pequeñas, uno para una pequeña embarcación costera de menos de 10.000 metros cúbicos de capacidad construida en las CE, otra de 74.000 metros cúbicos de capacidad construida en las CE y una tercera de 23.000 metros cúbicos de capacidad construida en el Japón. Todas las demás embarcaciones están comprendidas en la escala de 135.000 a 145.000 metros cúbicos de capacidad, salvo una sola embarcación de 153.000 metros cúbicos pedida a Francia. Todavía tienen que confirmarse los pedidos correspondientes a la nueva generación de buques LNG de mayor tamaño comprendidos en la gama de 180.000 a 250.000 metros cúbicos de capacidad.

Teniendo en cuenta esta concentración del tamaño de las embarcaciones durante el período que abarca esta reclamación, y el hecho de que Corea sólo ha construido embarcaciones de 120.000 metros cúbicos o mayores, no se consideró que fuera adecuado ni necesario desglosar los pedidos de buques LNG según el tamaño para reflejar la banda actual de tamaño en que se construyen principalmente estos buques.

II. A LAS CE

A. APRG/PSL

187. Sírvanse formular sus observaciones acerca de los nuevos cálculos de Corea sobre el beneficio, presentados en sus Pruebas documentales 91 a 102.

B. SUPUESTAS SUBVENCIONES RECURRIBLES

188. Con respecto a la cuestión de si la reestructuración de Daewoo se efectuó o no con subvenciones, sírvanse presentar un resumen, basado en todas las comunicaciones de Andersen y Anjin y PricewaterhouseCoopers, del análisis y las conclusiones de las CE acerca de si DHI debió haber sido liquidada en lugar de su reestructuración. Sírvanse presentar, en ese resumen, todas las cifras pertinentes en forma tabulada, con citas y referencias al informe inicial de Arthur Andersen de noviembre de 1999 en que se calculó el valor de DHI según diversas hipótesis.

189. Con respecto a la reestructuración de Daewoo:

- a) **Respecto de la última comunicación de PricewaterhouseCoopers (CE - Prueba documental 145), sírvanse explicar detalladamente la afirmación que figura en la página 3, según la cual el análisis de Anjin indicaba que "el valor de empresa de la sociedad reestructurada es inferior a su valor de empresa calculado sin la reestructuración de la deuda".**
- b) **¿Qué es el "valor de empresa", y en qué se diferencia del "valor como empresa en marcha"?**

- c) **¿Qué trascendencia tiene el hecho de que el "valor de empresa" fuera menor en un conjunto de cálculos que en otro? ¿Afecta ese hecho a la cuestión central planteada por las CE, es decir, la decisión de reestructurar Daewoo en vez de liquidarla? ¿En qué sentido?**
- d) **¿Qué trascendencia tiene la respuesta de Anjin, en Corea - Prueba documental 70, de que el valor de empresa era menor en el análisis basado en la hipótesis de reestructuración que en la evaluación de la sociedad no reestructurada? ¿Tiene alguna trascendencia el hecho de que los cálculos sobre el valor de empresa fueran diferentes en las dos hipótesis respecto de la cuestión central planteada por las CE, es decir, la de si era preferible liquidar Daewoo o reestructurarla? ¿En qué sentido?**

190. Los datos presentados en Corea - Prueba documental 108 muestran los gastos por intereses y amortización en el análisis de costos y rentabilidad referente a Daewoo. Sírvanse formular sus observaciones. ¿Cómo se concilia esto con la afirmación de las CE de que los costos no se tuvieron en cuenta adecuadamente en los precios de Daewoo?

191. En Corea - Prueba documental 107 se presentan los resultados de la reestructuración de Daedong dispuesta y supervisada judicialmente. Es de suponer que esa reestructuración tenía que llevarse a cabo en conformidad con la legislación coreana en materia de quiebras. ¿Con qué fundamento alegan las CE que la reestructuración, sin embargo, supuso una subvención?

C. PERJUICIO GRAVE

192. Una de las conclusiones que cabe extraer de las Pruebas documentales 91 a 102 de Corea es que Corea admite la existencia de un beneficio resultante de la financiación del KEXIM en cuestión, pero afirma que en diversos casos ese beneficio es muy pequeño (del 0,5 por ciento o menos). Si se admitiera que el beneficio tiene la magnitud que indican esas Pruebas documentales de Corea, ¿cuáles serían las consecuencias para el análisis y las conclusiones de las CE sobre la existencia de perjuicio grave?

Observaciones de Corea sobre esta pregunta dirigida a las CE

Sin perjuicio del hecho de que Corea no acepta en sus Pruebas documentales 91 a 102 que los servicios del KEXIM confirieran un beneficio², Corea considera en primer lugar que esos servicios no pueden haber causado reducción o contención de la subida de los precios porque las propias CE reconocen que el tipo básico del KEXIM aplicable a las APRG ha aumentado mientras que sus márgenes diferenciales por riesgo crediticio pasaron a ser más razonables. Por lo tanto, si acaso, los servicios del KEXIM deberían haber ejercido menos presión sobre los precios de las embarcaciones. Además, las propias CE muestran tendencias fluctuantes de los precios (es decir, incrementos y disminuciones) en el apéndice 2 de sus respuestas a las preguntas del Grupo Especial (especialmente en el gráfico 2.3). Puesto que no indica una disminución de los beneficios supuestamente concedidos por el KEXIM en períodos de tendencias al alza de los precios, mucho menos hay pruebas de un efecto de reducción o contención de la subida de los precios de los servicios financieros del KEXIM. En segundo lugar, la cuantía de la reducción/contención de la subida de los precios alegada en el apéndice 2 de las respuestas de las CE a las preguntas iniciales del Grupo Especial es evidentemente desproporcionada con la cuantía del supuesto beneficio.

² Véase, por ejemplo, la respuesta de Corea a la pregunta 114 del Grupo Especial.

No obstante las alegaciones de las CE de que los servicios del KEXIM tienen efectos cualitativos (que Corea refuta), el párrafo 3 c) del artículo 6 del *Acuerdo SMC* exige expresamente que las supuestas subvenciones tengan un efecto "significativo" de reducción de los precios o contención de su subida. Por lo tanto, el texto de esta disposición exige una cuantificación de los efectos de las subvenciones y un beneficio del 0,5 por ciento no alcanza este nivel, mientras que la evidente diferencia en la proporción del supuesto beneficio y la supuesta reducción/contención de la subida de los precios demuestra claramente que no existe relación causal entre los supuestos beneficios del KEXIM y la reducción/contención de la subida de los precios que se afirma.

Una vez más, para responder a esta nueva "prueba" de las CE, Corea tiene que recordar que, aunque se aceptara el enfoque de las CE, éstas no han explicado todavía cómo esas subvenciones *de minimis* contribuyen a aumentar o a mantener inadecuadamente un exceso de capacidad que provoca contención de la subida de los precios. Como Corea ha señalado anteriormente, las CE parecen intentar eludir este requisito tan directo y claro del texto del tratado para demostrar que el efecto de la subvención es la contención significativa de la subida de los precios tratando de vincular cualquier supuesta subvención que pueden a un producto y después incluyen la totalidad de ese producto en el análisis de la contención de la subida de los precios. Además, las CE realmente no intentan hacer esto en relación con los productos. Las CE incluso pasaron por alto pruebas de que muchos buques producidos por astilleros no reestructurados no se "beneficiaron" de APRG o préstamos previos a la expedición, pero a pesar de todo intentaron incluir todos los buques en su análisis.

En las últimas etapas las CE intentaron alejarse un poco de este enfoque totalmente dependiente de la capacidad y volvieron a introducir la subvaloración de precios como elemento de apoyo de su análisis de la contención de la subida/reducción de los precios. Aparte del obstáculo legal a la reintroducción de un argumento abandonado, las CE no explican cómo esas subvenciones *de minimis* pudieron haber provocado la supuesta contención o reducción de los precios cuando, según reconocen ellas mismas, los astilleros coreanos disfrutaban de una ventaja considerablemente superior en materia de costos. Sencillamente no habría efecto de competencia de tales subvenciones.

Por último, en caso de que estas subvenciones *de minimis* tuvieran ese efecto, el efecto causal del nivel mucho más elevado de subvenciones de las CE (que las CE no refutan ni pueden hacerlo) en el mercado superaría y desplazaría cualquier efecto de las supuestas subvenciones coreanas. En tal caso sería inadmisibles atribuir a las subvenciones coreanas efectos que en realidad fueron causados por las subvenciones muy superiores de las CE.

193. Cabe considerar que Corea - Prueba documental 112, referente a la intervención del Ministerio de Comercio, Industria y Energía (MOCIE) a petición de Samsung, indica que el Gobierno adopta medidas cuando los precios son demasiado bajos. Si así ocurre, ¿cuáles son las consecuencias para la alegación de las CE sobre la existencia de perjuicio grave?

Observaciones de Corea sobre esta pregunta dirigida a las CE

En su respuesta del 2 de julio de 2004 a la pregunta 5 que las CE dirigieron a Corea, ésta explicó detalladamente los antecedentes de la intervención del MOCIE en la transacción Hamburg Süd-DSME. Como se demuestra allí, al MOCIE no le preocupaba el nivel de precios en sí mismo, sino el comportamiento anticompetitivo de las partes que intervinieron en esa transacción. En todo caso, esta intervención del MOCIE no avala la alegación de perjuicio grave de las CE. En cambio, indica que fue un astillero europeo, Odense, el que estaba ofreciendo los precios más bajos y por tanto reduciendo los precios (*véase* CE - Prueba documental 88).

194. Si el Grupo Especial aceptara las subdivisiones de productos que se presentan en Corea - Prueba documental 109, ¿cómo resultaría afectado el análisis de las CE sobre reducción de precios o contención de su subida? Sírvanse responder en detalle.

195. Sírvanse formular sus observaciones sobre Corea - Prueba documental 115.

OBSERVACIONES DE COREA SOBRE LA NUEVA INFORMACIÓN FÁCTICA PRESENTADA POR LAS CE Y LOS ESTADOS UNIDOS EL 2 DE JULIO DE 2004

134. En CE - Prueba documental 118, PricewaterhouseCoopers afirma que "[l]a matriz de obligaciones de la KSDA constituye la marca al mercado aceptada respecto de los precios del mercado interno". ¿Significa esto que las CE discrepan del argumento de Corea según el cual la matriz de obligaciones representa valores hipotéticos o proyectados, o significa que las CE aceptan ese argumento de Corea pero consideran que el índice constituye, a pesar de ello, una referencia digna de crédito respecto del mercado? Sírvanse explicarlo. ¿Qué significa aquí "marca al mercado"? En particular: ¿quién estaba marcando qué y a qué mercado?

Observaciones sobre la nueva información fáctica de las CE; CE - Prueba documental 148 relativa a la matriz de obligaciones de la KSDA

En CE - Prueba documental 148, PricewaterhouseCoopers aduce que la matriz de obligaciones de la KSDA constituye la marca al mercado respecto de los precios del mercado interno y que "marca al mercado" significa que "los empleados de la KSDA actualizan diariamente los precios y rendimientos de las obligaciones utilizadas en todos los índices". Si bien la explicación de PricewaterhouseCoopers sobre la expresión "marca al mercado" no es lo suficientemente clara para resolver plenamente su ambigüedad (sírvanse recordar que el Grupo Especial preguntó específicamente *quién estaba marcando qué y a qué mercado*), no obstante PricewaterhouseCoopers parece centrarse en la actividad diaria de recopilación de datos.

No obstante, esa actividad de recopilación diaria no significa automáticamente que la matriz refleje con exactitud el "precio" de una obligación o incluso de obligaciones emitidas en un sector industrial concreto. De hecho, PricewaterhouseCoopers reconoce la limitación de la matriz al afirmar que es la "representación del rendimiento ... en un momento específico". Esta declaración equivale a decir que la matriz es sólo un índice general, lo que Corea ya explicó en su respuesta a la pregunta 73 del Grupo Especial. Una representación es una representación (sea cual sea su significado). No puede ser *el* precio (es decir, el rendimiento en el contexto inmediato) de una obligación específica.

Para que el Grupo Especial pueda entenderlo mejor, Corea presenta a continuación algunos casos que muestran los rendimientos efectivos de obligaciones específicas comparados con la correspondiente matriz de obligaciones de la KSDA (los dos están disponibles en el sitio Web de la KSDA).

Caso 1

Empresa emisora:	Hyundai Heavy Industry
Clasificación de las obligaciones:	HHI 100
Código estándar de la KSDA :	KR6009544M29
Fecha de emisión:	21 de febrero de 2001
Fecha de vencimiento:	21 de febrero de 2004
Calificación crediticia en el momento de la emisión:	A0

(Unidad: %)

Fecha	HHI 100 Rendimiento medio ponderado	Matriz de obligaciones de la KSDA Calificación A0	Matriz de obligaciones de la KSDA Calificación A0	Matriz de obligaciones de la KSDA Calificación A0
		3M	6M	9M
26-11-2003	4,38	4,8		
24-11-2003	4,38	4,8		
2-9-2003	4,32		4,89	
26-5-2003	5,9			5,08
23-5-2003	5,87			5,06

Caso 2

Empresa emisora:	Hyundai Heavy Industry
Clasificación de las obligaciones:	HHI 102
Código estándar de la KSDA:	KR6009544M78
Fecha de emisión:	23 de julio de 2001
Fecha de vencimiento:	23 de julio de 2004
Calificación crediticia:	A0

(Unidad: %)

Fecha	HHI 102 Rendimiento medio ponderado	Matriz de obligaciones de la KSDA Calificación A0	Matriz de obligaciones de la KSDA Calificación A0	Matriz de obligaciones de la KSDA Calificación A0
		3M	6M	9M
17-12-2003	4,8			5,24
24-11-2003	4,99			5,11

Caso 3

Empresa emisora:	Samsung Heavy Industry
Clasificación de las obligaciones:	SHI 84
Código estándar de la KSDA:	KR6010144M21
Fecha de emisión:	24 de febrero de 2001
Fecha de vencimiento:	24 de febrero de 2004
Calificación crediticia:	A0

(Unidad: %)

Fecha	Tasa de rendimiento medio ponderado	Matriz de obligaciones de la KSDA Calificación A0	Matriz de obligaciones de la KSDA Calificación A0	Matriz de obligaciones de la KSDA Calificación A0
		3M	6M	9M
11-12-2003	4,52	4,93		
11-11-2003	4,32		4,88	
25-07-2003	4,72		5,13	
28-05-2003	5,15			5,05
20-05-2003	5,13			5,02

Nota: Los meses (3M, 6M, 9M) representan los meses que restan hasta la fecha de vencimiento.

Los cuadros anteriores indican que la matriz de obligaciones de la KSDA no representa los rendimientos efectivos de las obligaciones emitidas. Por ejemplo, cuando se observan las tasas de rendimiento de HHI 100 (cuyo período restante hasta el vencimiento es aproximadamente de 3 meses) el 26 de noviembre de 2003 y la matriz de obligaciones de la KSDA 3M en esa fecha se plantean inevitablemente varias preguntas: i) ¿Cuál es el precio de mercado de una obligación con una calificación crediticia A? ¿El rendimiento de la obligación HHI 100 o la matriz de obligaciones de la KSDA?; ii) ¿Es el rendimiento de la obligación HHI 100 inferior al precio de mercado si la matriz de obligaciones de la KSDA es el "precio de mercado?; iii) ¿Significa esto que el rendimiento de la obligación HHI 100 era superior al precio de mercado en mayo de 2003?; iv) (Suponiendo que así fuera), ¿por qué invierten los inversores en obligaciones HHI 100 el 26 de noviembre de 2003?; v) (Suponiendo además que un inversor compra obligaciones de una empresa del mismo sector industrial que HHI), ¿cuál debería ser la referencia, el rendimiento de las obligaciones HHI o la matriz de obligaciones de la KSDA?; vi) ¿Por qué son diferentes los precios de las obligaciones HHI 100 y HHI 102 puesto que en ese momento ambas tienen los mismos meses restantes?; vii) ¿Por qué son distintos los precios de las obligaciones HHI 100 y SHI 84 (que tienen un período restante de tres meses en noviembre de 2003)?; y las preguntas pueden continuar indefinidamente.

Si la matriz de obligaciones de la KSDA fuera el precio de mercado, no da respuestas claras a las preguntas anteriores. Esto significa que dicha matriz es únicamente un índice que indica las situaciones del mercado en una fecha concreta. No refleja situaciones específicas del sector

industrial, los emisores ni las preferencias en el mercado. Por consiguiente, en ningún caso puede ser un "precio" al que pueda adquirirse una obligación concreta. En el mejor de los casos puede ser un indicador preliminar que puede utilizar un inversor como primera referencia antes de seguir estudiando el mercado.

Además, Corea desearía aclarar algunas observaciones formuladas por las CE que son engañosas e infundadas desde el punto de vista de los hechos. Las CE sostuvieron que "las obligaciones efectivamente emitidas por las empresas de astilleros no constituían una referencia adecuada respecto de las obligaciones de sociedades: i) porque contaban con un aval bancario; ii) porque no se habían emitido en la misma moneda; o iii) porque no se habían emitido en el mismo momento en que se otorgaron los préstamos previos a la expedición del KEXIM" (véase el párrafo 21 de la respuestas de las CE a las preguntas del Grupo Especial). Estas afirmaciones son incorrectas. En primer lugar, en ningún caso se otorgaron garantías bancarias en relación con las obligaciones emitidas por los astilleros coreanos. Las CE no han aportado nunca ninguna prueba para justificar esta afirmación. En segundo lugar, la mayoría de las obligaciones se emitieron en won coreanos. Los casos en que se emitieron obligaciones en moneda extranjera fueron sumamente limitados (es decir, **[ICC: se omite en la versión pública]**). Como se indica en **Corea - Prueba documental 139** que ya se ha presentado, incluso **[ICC: se omite en la versión pública]** emitió sus obligaciones en won coreanos en la mayoría de los casos y ningún otro astillero coreano ha emitido obligaciones en moneda extranjera. Por último, las CE afirman que las obligaciones no se emitieron al mismo tiempo que los PSL. Aunque posiblemente las obligaciones no se emitieron exactamente en las mismas fechas que los PSL, este hecho no puede descartar necesariamente esas obligaciones emitidas efectivamente por los astilleros de la lista de puntos de referencia idóneos. Para que un instrumento sea comparable no se exige que el instrumento que se compara se emita en la misma fecha que el otro instrumento en cuestión. Como se indica en la respuesta de Corea a la pregunta 170 del Grupo Especial, Corea considera que los tipos de interés medios correspondientes a los instrumentos financieros que utilizaron realmente los astilleros, presentados por trimestres, serían puntos de referencia adecuados y estos datos trimestrales pueden evitar posibles anomalías cuando se comparan los instrumentos día a día.

136. En el párrafo 95 de su declaración oral, Corea expone diversos argumentos con que critica el método de cálculo de las CE, afirmando que en sus Pruebas documentales 90 a 102 hay otros detalles. Sírvanse responder en detalle a las críticas de Corea, incluso con referencia al contenido de esas Pruebas documentales.

Observaciones sobre la nueva información fáctica de las CE

Observaciones sobre CE - Prueba documental 148 acerca de la incompatibilidad de las calificaciones crediticias

En cuanto a la cuestión de la compatibilidad de las calificaciones crediticias del KEXIM correspondientes a los PSL con las calificaciones de las obligaciones realizadas por otras entidades de calificación del crédito, PricewaterhouseCoopers refuta en CE - Prueba documental 148 los argumentos de Corea de que: i) los niveles de los riesgos crediticios subyacentes son diferentes; y ii) los factores que influyen en la calificación no son iguales.

Ante todo, el contenido del informe de PricewaterhouseCoopers pone en tela de juicio si realmente posee los conocimientos técnicos necesarios para opinar sobre la naturaleza y el mecanismo de determinación de las calificaciones crediticias. Como se analiza *infra* y se demuestra en el informe y la documentación presentada por Corea, el análisis de PricewaterhouseCoopers está lleno de errores y distorsiones que nunca haría un experto en banca.

En particular, a Corea le sorprende la osada declaración de PricewaterhouseCoopers de que "... un préstamo privado y una obligación con igual calificación corresponderán a igual capacidad de reembolso del obligado y al mismo riesgo crediticio. Ambos, por consiguiente, deberían remunerarse con el mismo tipo de interés" (véase el último párrafo de la página 5 de CE - Prueba documental 148. Sin comillas en el original) Al hacer esta sorprendente declaración, PricewaterhouseCoopers parece ignorar el hecho de que los bancos y las entidades de calificación aplican factores diferentes al determinar las calificaciones de distintos tipos de productos financieros y, por lo tanto, que distintos tipos de productos (por ejemplo, préstamo bancario frente a obligación de sociedad, obligación de sociedad frente a efectos comerciales) tienen distintos tipos de interés/rendimiento incluso cuando el prestario o el emisor de estos productos es la misma empresa. Este hecho es bien conocido por cualquier experto financiero del mundo. Según la lógica de PricewaterhouseCoopers, una empresa (por ejemplo Hyundai), que tiene una calificación estable y uniforme, debería obtener préstamos o emitir obligaciones, efectos comerciales, certificados de depósito o cualquier otro instrumento siempre al mismo tipo de interés en un momento determinado, suponiendo que el vencimiento y las garantías (o la falta de garantías) sean los mismos. Como mínimo esto no tiene sentido.

PricewaterhouseCoopers inicia su erróneo análisis impugnando la declaración que figura en Corea - Prueba documental 91. Refuta la declaración de que la calificación de las obligaciones de sociedades (es decir, la calificación de la emisión) en Corea, podría considerarse efectivamente igual a la calificación de la "entidad emisora", mientras que las calificaciones del KEXIM correspondían a la "calificación del servicio", en la que se tuvieron en cuenta todas las características de los títulos de crédito. A continuación PricewaterhouseCoopers toma como ejemplo las obligaciones de DSME y dice que las calificaciones de estas obligaciones garantizadas no pueden ser consideradas iguales que la calificación de DSME y que *[l]a calificación de las obligaciones corresponde a la garantía de sus emisiones, del mismo modo que las calificaciones del KEXIM corresponden a la garantía de los préstamos otorgados*. PricewaterhouseCoopers ignora en primer lugar el hecho que las obligaciones de sociedades emitidas y negociadas en Corea son fundamentalmente obligaciones no garantizadas y que los tipos de las obligaciones citados por la KSDA se basan en "obligaciones privilegiadas a largo plazo no garantizadas". En segundo lugar, después de reconocer que la calificación de las obligaciones de DSME refleja las garantías de la misma manera que lo hace la calificación del KEXIM, PricewaterhouseCoopers no explica por qué no se pueden utilizar las obligaciones de DSME como punto de referencia para los PSL del KEXIM.

Después de esto, basándose en un estudio de la sociedad de actuarios, PricewaterhouseCoopers intenta refutar el argumento de Corea de que no existe correlación entre la calificación que hace el KEXIM de sus préstamos (que son equivalentes a obligaciones colocadas privadamente) y las calificaciones de las obligaciones de sociedades negociadas públicamente porque las tasas de incumplimiento de las colocaciones privadas de deuda son menores que las de las colocaciones públicas. Sin embargo, este estudio no contradice las conclusiones de Carey (1998) en que se basó Corea. De hecho, PricewaterhouseCoopers citó las siguientes declaraciones que en realidad parecen refutar las alegaciones de las CE:

- "Durante el período estudiado como muestra, las colocaciones privadas con calificaciones internas más recientes el equivalente de primera calidad y BB tienen una experiencia de pérdida similar a las públicas a pesar de las peores tasas de incidencia o incumplimiento *debido a la menor gravedad de las pérdidas en las colocaciones privadas*."
- "Respecto a las obligaciones emitidas públicamente, las colocaciones privadas con calificaciones internas más recientes el equivalente de B y más arriesgadas ofrecen experiencia superior con respecto a toda la incidencia, la gravedad y las pérdidas

económicas" (véase el primer párrafo de la página 5 de CE - Prueba documental 148. Sin subrayar y sin cursivas en el original).

Corea no puede explicarse qué intenta demostrar PricewaterhouseCoopers con estas declaraciones. La simple lectura de estas declaraciones sigue llevando a la conclusión, que ha deducido Corea, de que el instrumento de deuda colocado privadamente (como los PSL del KEXIM), por su propia naturaleza, generalmente conlleva menores riesgos de incumplimiento que las colocaciones públicas con una determinada calificación crediticia. Por lo tanto, el análisis de PricewaterhouseCoopers no logra refutar el argumento de Corea: i) de que los riesgos crediticios correspondientes a una calificación de crédito bancario son menores que los correspondientes a la calificación de obligaciones de sociedades y ii) que para la misma entidad empresarial, la calificación de las obligaciones debe ser más elevada que la correspondiente a créditos bancarios para que tenga un riesgo crediticio equivalente.

Resulta interesante que la declaración de la sociedad de actuarios estadounidenses reconoce que las compañías de seguros discrepan con bastante frecuencia de la Asociación Nacional de Administradores de Seguros (NAIC) y entre ellas mismas sobre la calificación crediticia, aunque por término medio los desacuerdos son menores. Los desacuerdos surgen incluso si las compañías que participan en las mismas actividades de seguros evalúan el riesgo crediticio que conlleva el mismo instrumento financiero, es decir, las obligaciones de sociedades. Esto demuestra lo importante que serían los desacuerdos en los casos en que el KEXIM, como banco, evalúa el riesgo crediticio de su prestatario en operaciones de préstamo, mientras que una entidad de calificación, como KIS, asigna calificaciones a obligaciones de sociedades que son productos totalmente diferentes de un préstamo bancario. A este respecto, carece de sentido la aseveración de PricewaterhouseCoopers de que "debe existir correlación entre las calificaciones de obligaciones de sociedades y las calificaciones del KEXIM [respecto a los préstamos], por lo menos para las calificaciones iguales o superiores a BB [calificación que da una entidad de calificación a las obligaciones de sociedades]".

Para rectificar este error, PricewaterhouseCoopers cita la declaración de la sociedad de actuarios de que "la [calificación] más pesimista suele corresponder a la mayor capacidad de predicción" (véase el segundo párrafo de la página 5 de CE - Prueba documental 148). Sin embargo, es evidente que este orden "normal" de capacidad de predicción se aplica sólo en el contexto de las mismas compañías de seguros que evalúan los riesgos crediticios respecto al mismo instrumento financiero (es decir, obligaciones de sociedades). Además, la sociedad de actuarios nunca ha realizado un estudio, y por lo tanto no se atreve a expresar una opinión acerca de si ese orden "normal" de capacidad de predicción sería aplicable a una situación totalmente heterogénea en la que un banco asigna una calificación a un prestatario en operaciones de préstamo mientras que una entidad de calificación asigna una calificación a una obligación de una sociedad. En un caso así no es posible realizar una comparación ya que las dos entidades utilizan dos medidas diferentes y consideran factores totalmente distintos.

El extraordinario análisis de PricewaterhouseCoopers no se detiene aquí. Además intenta convencer al Grupo Especial de la correlación tratando de aplicar una equiparación mecánica entre las calificaciones "A a C" de las entidades de calificación y el sistema de calificación "P a SM" del KEXIM basándose simplemente en similitudes de definición. En primer lugar, Corea desearía señalar que esa técnica de equiparación mecánica no tiene sentido mientras las entidades de calificación asignen efectivamente en la práctica distintas calificaciones incluso al mismo prestatario/emisor o al mismo instrumento financiero en distintas circunstancias. La utilización de la misma definición de calificación (expresada de manera que permita aplicaciones diversas en casos reales) no garantiza que todos los que realizan la calificación asignen la misma calificación. Como se ha mencionado anteriormente, la declaración de la sociedad de actuarios reconoce que frecuentemente se producen desacuerdos en la calificación incluso entre empresas que intervienen en las mismas actividades de seguros.

Además, Corea no puede entender de dónde procede la conclusión de PricewaterhouseCoopers de que la calificación P5 del KEXIM es comparable a una calificación "BBB". PricewaterhouseCoopers parece elegir P5 en lugar de P4 simplemente porque P5 es una calificación inferior a P4 (véase el cuadro 1 de la página 7 de CE - Prueba documental 148). Sin embargo, el gráfico 2 de la misma página del informe de PricewaterhouseCoopers parece o bien contradecir el cuadro 1, o sólo indica que el margen diferencial de crédito correspondiente a BBB se corresponde con el margen diferencial para P4, no P5. Además, PricewaterhouseCoopers no ha presentado ningún apoyo para su conclusión de que la calificación SM del KEXIM debería ser equivalente a "C". PricewaterhouseCoopers sólo ha presentado el cuadro 1, que se refiere únicamente a la cronología de los cambios aplicados por el KEXIM en sus sistemas de calificación de créditos, pero termina con "BB" como la peor calificación en la última columna de la primera fila (véase el cuadro 1 de la página 7 de CE - Prueba documental 148). La reacción lógica a esto sería preguntar ¿por qué es sólo la "C", no "una sola B", la que se corresponde con la calificación SM del KEXIM?

En todo caso, como se ha indicado anteriormente, todo este proceso de equiparación es sumamente mecánico y no puede apoyar la alegación de las CE de que una calificación X de las obligaciones de sociedades siempre se corresponde con una calificación Y en el sistema de calificación del KEXIM. Esto significa que no es aceptable el intento de las CE de utilizar las obligaciones de sociedades como punto de referencia para los PSL del KEXIM. Suponiendo, *arguendo*, que hubiera una contribución financiera, el enfoque correcto sería comparar los tipos de los PSL del KEXIM concedidos a un constructor naval con los tipos de otros productos financieros utilizados por el mismo constructor naval.

Para apoyar la alegación de Corea de que las calificaciones crediticias del KEXIM no son compatibles con las calificaciones de las obligaciones de sociedades, y para refutar otras alegaciones de PricewaterhouseCoopers y las CE, Corea complementa su Prueba documental 91 con un informe del KEXIM como experto en banca, que se adjunta como **Corea - Prueba documental 143**. Corea resume a continuación la información clave que ofrece este informe.

1) En primer lugar, en el informe se indica que los elementos para evaluar los riesgos crediticios son distintos entre sí. Más concretamente, los sistemas de calificación del crédito del KEXIM examinan la "probabilidad de incumplimiento" la "pérdida en caso de incumplimiento" y la "pérdida prevista". En el informe se dice lo siguiente:

Es una práctica uniforme en el sector bancario revisar, examinar y analizar los tres elementos siguientes cuando se asignan calificaciones crediticias: **la probabilidad de incumplimiento (PD), la pérdida en caso de incumplimiento (LGD) y la pérdida prevista (EL)**. (Véase el segundo párrafo de II.A.1 de **Corea - Prueba documental 143**.)

En cambio, las entidades de calificación examinan únicamente la "probabilidad de incumplimiento", no la "pérdida en caso de incumplimiento" ni la "pérdida prevista". Esto tiene que dar lugar a horizontes notablemente distintos en cuanto a los riesgos conexos. En el informe se sigue diciendo:

Según el estudio de Moody's sobre *Bank Loan Loss Given Default*, es evidente que existe una diferencia importante en la pérdida prevista entre la calificación de préstamos bancarios y la calificación de obligaciones de sociedades. En consecuencia, las primas por concepto de riesgo son diferentes, lo que en definitiva se traduce en la diferencia en los tipos de interés.

Apéndice 6: "Bank Loan Loss Given Default", noviembre de 2000, Moody's Investors Service, página 9

Apéndice 6							
Estadística descriptiva relativa al plazo hasta la resolución por incumplimiento							
Préstamos bancarios	Recuento	Promedio	Mediana	Máximo	10° Percentile	Mínimo	Desviación estándar
Principal garantizado	119	\$69,5	\$74	\$98	\$39,2	\$15	\$22,5
Principal no garantizado	33	\$52,1	\$50	\$88	\$5,8	\$5	\$28,6
Deuda pública a largo plazo (de estos mismos prestatarios de préstamos bancarios)							
Prioritaria garantizada	6	\$59,1	\$49	\$98,5	\$30	\$0,1	\$32,6
Prioritaria no garantizada	51	\$45,1	\$44	\$104,8	\$16	\$0,5	\$25,7
Prioritaria subordinada	55	\$29,4	\$24	\$98	\$4	\$0,5	\$20,6
Subordinada	32	\$29,1	\$29,3	\$87,5	\$4,5	\$0,5	\$20,6
No prioritaria subordinada	5	\$10,8	\$12,5	\$20,8	\$3,7	\$1,5	\$7,2

Como se muestra en el gráfico anterior que figura en el apéndice 6 de *Bank Loan Loss Given Default* de Moody's, "el valor medio de los préstamos bancarios en situación de incumplimiento es del 69,5 por ciento para el principal garantizado y del 52,1 por ciento para el principal no garantizado"³, mientras que el valor medio de la deuda pública a largo plazo es del 59,1 por ciento para la prioritaria garantizada y del 45,1 por ciento para la prioritaria no garantizada. (Véase el párrafo II.A.2 de **Corea- Prueba documental 143.**)

2) En segundo lugar, como sostuvo Corea, los bancos adoptan un denominado enfoque del "momento dado" mientras que las entidades de calificación utilizan el enfoque del "ciclo completo". Esto hace que los dos sistemas de calificación sean muy distintos entre sí ya que los bancos buscan "casos muy probables" mientras que las entidades anticipan situaciones hipotéticas de "tensión". Esto se traduce inevitablemente en las características diferentes de ambas calificaciones de tal manera que, por ejemplo, a diferencia del sistema bancario de calificación del crédito, "las calificaciones de las entidades pueden no tener la misma sensibilidad al cambio ... de las calificaciones de los riesgos bancarios". (Véase el último párrafo de II.B.1 de **Corea - Prueba documental 143.**)

Teniendo en cuenta estas características distintivas, que incluyen distintos elementos para evaluar los riesgos crediticios y criterios diferentes, los sistemas bancarios de calificación del crédito no pueden ser compatibles con los sistemas de las entidades de calificación. Esta conclusión viene avalada por Moody's, que afirma claramente que:

En los casos en que Moody's ha calificado los servicios de crédito de una empresa y sus obligaciones, la calificación del préstamo bancario es superior en una o más categorías a la calificación de las obligaciones. (Véase el primer párrafo de III de **Corea - Prueba documental 143.**)

Basándose en las razones detalladas *supra*, Corea reitera que los sistemas bancarios de calificación del crédito no pueden ser compatibles con los sistemas de las entidades de calificación.

³ *Bank Loan Loss Given Default*, noviembre de 2000, Moody's Investors Service, página 1.

Observaciones sobre el apéndice CE-10 relativo a los nuevos cálculos del beneficio efectuados por las CE

En el apéndice CE-10, mediante la realización de nuevos cálculos que indican ciertos ajustes, las CE presentaron un gráfico que indica que los PSL del KEXIM conferirían un beneficio. Si bien Corea demostrará *infra* los errores de estos nuevos cálculos, desearía hacer hincapié en algunas cuestiones adicionales.

- Corea no puede estar de acuerdo en que la matriz de obligaciones de la KSDA ofrezca un punto de referencia.

Como Corea ha explicado en detalle en sus observaciones sobre la respuesta de las CE a la pregunta 134 *supra* del Grupo Especial, la matriz de obligaciones de la KSDA es un mero indicador preliminar que puede utilizar un inversor como primera referencia antes de estudiar el mercado más a fondo. No puede ser un precio de mercado ni un punto de referencia.

- Además, Corea no puede aceptar que las calificaciones crediticias del KEXIM y las de las obligaciones de sociedades sean comparables.

Como se explica de manera detallada *supra* y en Corea - Prueba documental 143, las calificaciones crediticias del KEXIM no son comparables a las realizadas por las entidades de calificación. Esto viene respaldado sin lugar a dudas por las declaraciones inequívocas de Moody's. Corea no las repetirá nuevamente en esta ocasión.

- En la mayoría de los casos las CE constataron únicamente márgenes "negativos o mínimos".

Como Corea no puede estar de acuerdo con la metodología sugerida por las CE, niega la existencia de cualesquiera beneficios. No obstante, aunque Corea aceptara la metodología simplemente con fines de debate, la mayoría de los casos reflejan márgenes de beneficio negativos o mínimos. El resultado es el mismo incluso cuando se aplica íntegramente la metodología de las CE, y lo es mucho más cuando se aplica la metodología corregida por Corea. Corea adjunta con este documento **Corea- Pruebas documentales 145 a 149** para justificar esta alegación.

En relación con esta cuestión, las CE intentaron nuevamente ofrecer una imagen engañosa de hechos innegables. En el párrafo 58 de sus respuestas a las preguntas del Grupo Especial las CE afirman que "los tipos del KEXIM se apartan de la referencia de mercado en más de un 30 por ciento, en proporción al margen diferencial efectivo del KEXIM" (sin subrayar en el original). Es evidente por qué hicieron esto las CE. Después de demostrar que incluso en la propia metodología de las CE sólo se obtienen márgenes de beneficio mínimos, las CE intentan ahora exagerar la cuantía de los supuestos márgenes de beneficio comparando estos con el margen por riesgo crediticio del KEXIM. Sin embargo, el margen por riesgo crediticio es sólo una fracción del tipo global.

Además, como explicó Corea durante la segunda reunión sustantiva, las CE pueden demostrar estos supuestos márgenes de beneficio "mínimos" únicamente para una pequeña fracción de los PSL concedidos por el KEXIM. Los cuadros que figuran *infra* son resúmenes relacionados con esos casos. Dado el escaso número de casos en que se constatarían márgenes mínimos y la cuantía de tales márgenes, Corea considera que las alegaciones de las CE son infundadas e injustificadas y deben ser rechazadas por el Grupo Especial cuando adopte una decisión sobre todos los hechos y pruebas que tiene ante sí.

Nuevos cálculos de las CE

Astillero	Casos de PSL en los que se constató un beneficio positivo	Supuesto beneficio							
		Inferior al -1%	-1 ~ -0,5%	-0,5 ~ 0%	0 ~ 0,25%	0,25 ~ 0,5%	0,5 ~ 0,75%	0,75 ~ 1%	Superior al 1%
DSME	37/136						5		32
HHI	22/197		4	29	5	6	6	2	3
Mipo	27/142		1	1	11	3	3	4	6
Samsung	1/8			1	1				
Hanjin	8/45		3	4	1	3	3		1
Samho	8/45							4	4
STX	6/6								6
Total	109/579		8	35	18	12	17	10	52

Corrigendum de Corea

Astillero	Casos de PSL en los que se constató un margen positivo	Margen							
		Inferior al -1%	-1 ~ -0,5%	-0,5 - 0%	0 - 0,25%	0,25 - 0,5%	0,5 - 0,75%	0,75 - 1%	Superior al 1%
DSME	0/136	1	12	24					
HHI	17/197		5	33	4	4	9		
Mipo	23/142		1	5	12	9	2		
Samsung	1/8			1	1				
Hanjin	6/45		3	6		2	3		1
Samho	0/45		2	6					
STX	6/6								6
Total	53/579	1	23	75	17	15	14	0	7

Nota: La cifra "579" es el total de casos de PSL enumerados en el apéndice 1-2(30) de las respuestas de Corea en el procedimiento del Anexo V.

- El enfoque de las CE es incoherente en cuanto a la selección de sus supuestos puntos de referencia.

Como Corea ha establecido con el acuerdo de las CE, el PSL es un préstamo a corto plazo cuya duración no supera los seis meses. Este ha sido un hecho no controvertido en este procedimiento, como demostraron también las propias CE cuando utilizaron puntos de referencia de seis meses de duración en CE - Prueba documental 125.

A pesar de esto, las CE han comenzado ahora de pronto a alegar que en determinados casos debería utilizarse un punto de referencia con una duración de un año. Como respaldo de esto, las CE alegan que los tipos básicos para determinados casos de PSL son **[ICC: se omite en la versión pública]**. Esto carece de sentido. Tal como se ha establecido y han argumentado hasta ahora las propias CE, un punto de referencia apropiado debe ser un servicio concedido en términos y condiciones similares. Los términos se deben evaluar basándose en la duración y no en la denominación de los tipos básicos. Corea desearía preguntar a las CE cómo y por qué utilizaron la matriz de obligaciones de seis meses de la KSDA para PSL concedidos a STX en los cuales los tipos básicos eran "fijos".

Corea presenta un ejemplo para demostrar que aunque el tipo básico es WNPRI1Y, la duración media de los plazos de los PSL no excede de seis meses como se indica *infra*.

[ICC: se omite en la versión pública.]

- Las CE siguieron sin ajustar el PSL de Samho para tener en cuenta una garantía real del 100 por ciento.

A este respecto, las CE han seguido profiriendo su tradicional norma de la "mejor información disponible" al declarar que "el KEXIM no sigue la política de guardar y llevar planillas u otros documentos similares necesarios para el examen de las garantías" (*véase* el párrafo 49 de sus respuestas). Esto es extraordinario y es otro ejemplo que demuestra la mala fe de las CE.

Corea presentó la lista del KEXIM de préstamos previos a la expedición concedidos a constructoras navales como apéndice 1.2(30)-1 de Corea en el procedimiento del Anexo V y como Corea - Prueba documental 60, que demuestran claramente que en cuanto a **[ICC: se omite en la versión pública]**. Corea adjunta con el presente documento las páginas pertinentes de la lista del KEXIM de préstamos previos a la expedición concedidos a constructoras navales como **Corea - Prueba documental 144** para justificar esto (las CE presentaron a propósito sólo una parte de la lista como CE - Prueba documental 24). Para más detalles, sírvanse remitirse al corrigendum sobre el nuevo cálculo de las CE con respecto a Samho (**Corea - Prueba documental 145**).

- Las CE aplicaron erróneamente la "duración de ajuste".

Como explicaron las CE, la "duración de ajuste" se utilizó para obtener la matriz de obligaciones de seis meses de la KSDA en CE- Prueba documental 125 con respecto a ciertos casos de PSL relativos a DSME. Se explicó que la duración de ajuste es la diferencia entre el rendimiento de la obligación del Tesoro a un año y el rendimiento de la obligación del Tesoro a seis meses. Dado que existe una matriz de obligaciones de seis meses de la KSDA, no es necesario tener en cuenta la duración de ajuste. Además, con respecto a DSME, las CE no aplicaron la matriz de obligaciones de la KSDA. En cambio, aplicaron el procedimiento de determinación del tipo de interés establecido en las Directrices del KEXIM sobre intereses y comisiones. En estas circunstancias no es necesario tener en cuenta la duración de ajuste. Sírvanse remitirse al corrigendum con respecto a DSME (**Corea - Prueba documental 146**).

- Corea presenta sus **Pruebas documentales 145 a 149** como corrigendum del nuevo cálculo realizado por las CE.

Aunque Corea no está de acuerdo con la metodología de las CE, sin embargo presenta las **Pruebas documentales 145 a 149** sobre el nuevo cálculo del beneficio realizado por las CE con el fin de corregir errores materiales manifiestos que cometió Corea en pruebas documentales anteriores y para identificar las equivocaciones o falsas alegaciones de las CE.

139. El Grupo Especial hace referencia al apéndice 5 de las respuestas de las CE a las preguntas del Grupo Especial formuladas después de la primera reunión sustantiva, que contiene cálculos del supuesto beneficio correspondientes específicamente a un préstamo previo a la expedición y una APRG. Sírvanse efectuar los mismos cálculos respecto de cada una de las APRG y de los préstamos previos a la expedición de que trata en estas actuaciones. En otras palabras: respecto de cada astillero, sírvanse especificar cuáles APRG o préstamos previos a la expedición se refieren a buques para transporte de gas natural licuado, buques de transporte de productos químicos o de otros productos o buques portacontenedores, y especificar la cuantía del supuesto beneficio en porcentaje del precio del buque. Sírvanse adjuntar plantillas detalladas.

Observaciones sobre la nueva información fáctica de las CE

Observaciones sobre el apéndice CE-11

En el apéndice CE-11, las CE intentaron presentar los beneficios *ad valorem* respecto a una fracción de casos de PSL. Corea se ve obligada a señalar a continuación los graves errores que contiene este documento.

- Corea no está de acuerdo en que se otorgaran beneficios.

Como se explica *supra*, la metodología de cálculo del beneficio utilizada por las CE, incluida la selección de los puntos de referencia, está afectada por errores graves e intrínsecos. Por consiguiente, Corea rechaza la existencia de cualquier beneficio y la cuantía del beneficio que alegan las CE. Corea se remite a las explicaciones dadas *supra* en este sentido.

- La duración que dan las CE de los PSL es falsa.

Éste es otro ejemplo que demuestra la mala fe de las CE. Como se indica claramente en el apéndice Corea - 4 de la Segunda comunicación escrita de Corea y se explica en la respuesta de Corea a la pregunta 19 de las CE, los PSL se desembolsan en varios plazos, generalmente en el momento del "corte del acero", la "colocación de la quilla" y la "botadura". El número de plazos y la cuantía de los desembolsos varían según los proyectos. Por lo tanto, cada plazo debe tener una duración diferente.

A pesar de esto, las CE aplicaron como duración del PSL la totalidad del período, desde la fecha de compromiso hasta la fecha de vencimiento. Esto contradice en sí mismo su propio punto de referencia, que es una matriz de obligaciones de seis meses de la KSDA. Además, el propio apéndice CE-11 se remite al apéndice CE-9, que a su vez se basa en el apéndice Corea-4 mencionado *supra*. Si se tuvieran en cuenta los desembolsos parciales el cálculo sería complejo. No obstante, con independencia de que los cálculos sean complejos, las CE no están exentas de la obligación de presentar cálculos correctos (suponiendo que se hayan establecido todos los demás factores). Es injustificable hacer caso omiso de esto.

- El beneficio *ad valorem* disminuiría sustancialmente.

Corea adjunta con el presente documento **Corea - Prueba documental 150** para demostrar: i) de nuevo la duración de cada desembolso parcial respecto de todos los proyectos para los cuales las CE presentaron beneficios *ad valorem* "previstos" y ii) que en algunos casos existen reembolsos anticipados que es necesario tener en cuenta para efectuar los cálculos y para proporcionar la cuantía de los intereses de los PSL que cobró el KEXIM.

Si las CE contabilizaran todos estos factores, el beneficio *ad valorem* disminuiría sustancialmente.

Observaciones sobre el apéndice CE-12

Asimismo, como explicó Corea durante la segunda reunión sustantiva, las CE alegan que han demostrado la existencia de un beneficio únicamente para una pequeña fracción de APRG. El cuadro que figura *infra* es el resumen de esos casos. Corea presenta esta información para que se entienda mejor lo disparatada que es la alegación de las CE.

Astillero	Supuesto número de casos de APRG del total de transacciones de APRG
DSME	21/261
Mipo	0/126
HHI	0/347
Samsung	4/141
Samho	4/82
Hanjin	2/32
STX	2/126
Total	33/1115

Además, en CE - Prueba documental 12, las CE intentaron presentar los beneficios *ad valorem* con respecto a una fracción de casos de APRG. En cuanto a los PSL, las CE hicieron los mismos intentos disparatados y de mala fe.

- Corea no está de acuerdo, ni lo estará, en cuanto a la existencia de beneficios.

Como se ha sostenido anteriormente, Corea no puede estar de acuerdo con los puntos de referencia propuestos por las CE. Como se ha indicado, para poder servir como punto de referencia: i) los tipos en cuestión deben ser representativos del mercado en lo que respecta al número de casos; y ii) los plazos y condiciones deben ser comparables. Sin embargo, los puntos de referencia propuestos adolecen gravemente de estos requisitos. Por consiguiente, Corea no está de acuerdo en que se confiriera un beneficio ni que fuera de la cuantía alegada. Corea se remite a las explicaciones que ha dado anteriormente a este respecto.

- Las CE pasaron por alto el hecho de que los pagos anticipados han de efectuarse en plazos.

Si bien las propias CE indicaron en el apéndice CE-12 que los pagos anticipados han de efectuarse en plazos, no lo tuvieron en cuenta y tomaron la totalidad del período, desde la fecha del contrato hasta la de entrega, como la duración correspondiente a la totalidad de los pagos anticipados.

Aunque las CE señalaron a Corea por no haber facilitado la información pertinente, como mínimo deberían haber intentado una reconstrucción razonable. Sin esto, las CE deben ser condenadas.

142. En términos porcentuales, ¿qué parte de los supuestos beneficios resultantes de la concesión impositiva a "Daewoo" debe atribuirse a la producción por DSME de: i) buques para transporte de gas natural licuado; ii) buques de transporte de productos químicos y otros productos; y iii) buques portacontenedores? Sírvanse adjuntar planillas detalladas.

Observaciones sobre la nueva información fáctica de las CE

En el apéndice CE-13, las CE han vuelto a cuantificar las supuestas subvenciones recibidas por Daewoo-SME sumando la supuesta subvención fiscal. Las CE aducen que el beneficio total concedido a Daewoo-SME en la "hipótesis 1"⁴ asciende a 2.889.985 millones de won coreanos, que se resume en el cuadro que figura a continuación.

⁴ Esto significa una supuesta hipótesis de que la reestructuración de DHI no se hizo en condiciones normales y, por lo tanto, la empresa debería haber sido liquidada.

	En millones de W
Canje de deuda por acciones	649.089
Concesiones fiscales: 55% * 236.000	129.800
Reescalonamiento de la deuda	173.153
Valor neto negativo de DHI que debe absorber Daewoo-SME = 55% * 3.523.533	1.937.943
Total	2.889.985

Sin embargo, Corea ha demostrado que la reestructuración de DHI se hizo en condiciones de mercado y que no se otorgó ningún beneficio. Por lo tanto, la cuantificación que hacen las CE del supuesto beneficio es ficticia.

Con todo, Corea desearía formular a continuación algunas observaciones para demostrar que, incluso conforme a las premisas incorrectas de las CE, no se ha concedido ni se mantiene ningún beneficio.

a) Canje de deuda por acciones

Por las razones que ha expuesto Corea⁵, la cifra de 3.500 won coreanos que era el precio de la acción el primer día de negociación⁶ no puede representar el verdadero valor de las acciones de DSME.

En cambio, los acreedores de DSME consintieron en el canje de deuda por acciones como una inversión a largo plazo y en Corea - Prueba documental 103⁷ se demuestra claramente que el precio de las acciones de DSME en agosto de 2001 se encontraba en torno a los 10 dólares de los EE.UU. por acción (aproximadamente 12.000 -13.000 won coreanos).

b) Concesiones fiscales

Como ha demostrado Corea⁸, las CE no han probado que se haya hecho ninguna contribución financiera, ni que se haya conferido ningún beneficio, a DSME en forma de concesiones fiscales.

c) Reescalonamiento de la deuda

Las CE han calculado el supuesto beneficio derivado de la renegociación de la deuda basándose en las condiciones de la renegociación (por ejemplo, reducción de los tipos de interés y modificaciones en los plazos de reembolso del principal) establecidas en el Acuerdo global sobre renegociación de la deuda empresarial (Memorando de Entendimiento) de 20 de enero de 2000. No obstante, las CE no reconocen que DSME se graduó de la renegociación de la deuda el 23 de agosto de 2001 debido a sus excelentes resultados económicos y que, como consecuencia de ello, se han cancelado las condiciones iniciales de la renegociación de la deuda previstas en el Memorando de Entendimiento mencionado *supra*.

⁵ Segunda comunicación escrita de Corea, párrafos 160-167.

⁶ Apéndice CE-13, nota 2.

⁷ Oferta no vinculante presentada por Newcastle Heavy Industries, de fecha 16 de agosto de 2001.

⁸ Véase, por ejemplo, la respuesta de Corea a la pregunta 116 del Grupo Especial.

En el cuadro siguiente se resumen las condiciones iniciales de la renegociación de la deuda según el Memorando de Entendimiento y las condiciones modificadas de los pagos del principal y los intereses convenidos entre DSME y las instituciones financieras acreedoras cuando finalizó el procedimiento de renegociación de la deuda de DHI.⁹

	Condiciones iniciales previstas en el Memorando de Entendimiento	Condiciones modificadas tras la terminación de la renegociación de la deuda
Condiciones de reembolso del principal	Reembolsable anualmente desde y después de 2003 por una cuantía equivalente al 5% del importe total del principal	En cuanto a la KAMCO y SGIC, reembolsable en plazos iguales durante 2002-2003 (en realidad ya han sido reembolsados); En cuanto a otras instituciones financieras, reembolsable en plazos iguales durante 2002-2004 (en realidad ya han sido reembolsados).
Condiciones de los pagos de los intereses	Interés aplicable a deudas garantizadas: tipo preferencial Interés aplicable a deudas no garantizadas: tipo preferencial - 3%	En cuanto a las instituciones financieras que tienen tipos de interés aplicables para la deuda pendiente: los tipos de interés aplicables a calificaciones BBB o superiores de obligaciones de sociedades. En cuanto a las que no tienen tipos de interés aplicables: los tipos de interés determinados añadiendo como máximo un 2,5% a los tipos de rendimiento de las obligaciones del Tesoro nacional a tres años.

Las CE tampoco reconocen que la mayoría de las deudas de DSME que asumió de DHI a través de la segregación de activos ("deudas renegociadas") han sido reembolsadas durante 2002-2004 (o canjeadas por acciones). Corea ha presentado detalles completos de los cambios de los tipos de interés durante la renegociación de la deuda de DHI y cuando terminaron los procedimientos de renegociación de la deuda, así como las fechas y cuantías de los reembolsos realizados por DSME de los principales de la deuda.¹⁰

Como consecuencia de ese reembolso anticipado efectuado por DSME (o canje por acciones a partir del 14 de diciembre de 2000), las deudas renegociadas de DSME se han reducido drásticamente de 1.095.000 millones de won coreanos al 31 de diciembre de 2000 hasta 34.900 millones al 31 de diciembre de 2003.

Situación del reembolso de la deuda renegociada

(En miles de millones de won coreanos)

31/12/2000	31/12/2001	31/12/2002	31/12/2003
1.095,3	187,7	74,8	34,9

Las CE aducen que DHI obtuvo "ganancias por exención de deudas" por un importe de 1.321.000 millones de won y que, de esta cantidad, deben asignarse 173.153 millones de won a DSME. El argumento de las CE se basa en las "cuentas auditadas de DHI correspondientes a 1999".

⁹ Véase, **Corea - Prueba documental 151**, Avisos del Banco de Desarrollo de Corea sobre la terminación de la renegociación de la deuda de DSME.

¹⁰ Corea - Prueba documental 77, Reembolso del principal de la deuda por DSME (apéndice 3.1(21) del procedimiento del Anexo V).

Sin embargo, estas "ganancias por exención de deudas" que se indican en las cuentas verificadas de 1999 se calcularon basándose en la hipótesis de que seguirían aplicándose las condiciones iniciales de reestructuración de la deuda previstas en el Memorando de Entendimiento de 20 de enero de 2000. Puesto que esas condiciones no se han aplicado como se convinieron inicialmente, el cálculo del beneficio efectuado por las CE está viciado incluso según sus propios cálculos del "beneficio". Además, el término "ganancias" que se utiliza en la teoría contable no se puede considerar equivalente al concepto jurídico de "beneficio" en el sentido del párrafo 1 b) del artículo 1 del *Acuerdo SMC*.

Una vez más, puede observarse que las CE aducen que cualesquiera deudas reestructuradas durante procedimientos posteriores a la insolvencia son subvenciones *per se*. El pretendido cálculo de las CE de la cuantía de la subvención consiste en la totalidad de la deuda sin ninguna reestructuración. Naturalmente esto no es conforme con los principios jurídicos de cualquier economía de mercado, incluidos los de todos y cada uno de los Estados miembros de las CE. Las CE no han presentado en absoluto a este Grupo Especial un modelo viable basado en criterios normativos o empíricos en cuanto a la cuantía correcta de la deuda que debe ser reestructurada. Por supuesto, como una cuestión de lógica y que está respaldada por la realidad, cuando se produce una situación de insolvencia la deuda ha sido valorada por el mercado. La reestructuración simplemente refleja en la contabilidad la realidad del mercado. No se aportó nuevo capital a estas empresas: se trataba simplemente de distribuir el valor entre las distintas clases de instrumentos financieros. La única duda es si, con el fin de obtener un valor superior para los acreedores, se mantuvo a estas empresas como negocios en marcha en lugar de proceder a su extinción y venta a precio reducido para liquidar sus restos. Las CE no han presentado ninguna prueba de que los acreedores, ya fueran nacionales, extranjeros o de cualquier otra clase, fueran partidarios de ese resultado.

d) Redistribución del valor neto negativo

Sírvanse remitirse a la respuesta de Corea a la pregunta 122 del Grupo Especial.

143. El argumento de las CE ¿consiste en que la exención de impuestos determinó la decisión de mantener las actividades de construcción naval de Daewoo como empresa en marcha en lugar de liquidarlas? En ese caso, ¿dónde se indica tal cosa en el informe de Arthur Andersen y Anjin o en otra documentación presentada al Grupo Especial?

Observaciones sobre la nueva información fáctica de las CE

En CE - Prueba documental 148, PricewaterhouseCoopers sostiene que las consecuencias fiscales de la reestructuración de DHI darían lugar a valores menores para la hipótesis de empresa en marcha. Basándose en esta opinión, las CE aducen que la exención fiscal fue un factor decisivo en la decisión de mantener las actividades de construcción naval de DHI como empresa en marcha en lugar de liquidarlas.

No obstante, como ha explicado ampliamente Corea en su respuesta a la pregunta 116 del Grupo Especial, la "alegación principal" de las CE fundada en el artículo 46 de la Ley del impuesto sobre la renta de las sociedades no tiene sentido ya que la propuesta de segregación de activos de DHI había que realizarla por el valor contable (es decir, sin realizar una valoración en el momento de la segregación). El análisis de Arthur Andersen del valor como empresa en marcha también se basó en la premisa de que la segregación de activos se haría por el valor contable y, por consiguiente, no surgiría ninguna obligación tributaria en virtud del artículo 46 de la Ley del impuesto sobre la renta de las sociedades en relación con la segregación de activos de DHI. En ese sentido, en contra de lo que alegan las CE, no hubo consecuencias fiscales que tuviera que tener en cuenta Arthur Andersen al analizar el valor de DHI como empresa en marcha.

Como se indica en la respuesta de Corea a la pregunta 116 del Grupo Especial, aunque en teoría la reestructuración de DHI hubiera supuesto un impuesto adicional especial, era lo que restaba de DHI como "cedente" del activo, no DSME, quien era responsable de cualquiera de esas obligaciones de conformidad con la Ley del impuesto sobre la renta de las sociedades (artículos 2 y 99).¹¹

Por consiguiente, el valor de DHI como empresa en marcha no podría haber sido afectado por tales consecuencias fiscales (caso de haber alguna) porque dicho valor había que calcularlo tomando como base los flujos de efectivo estimados procedentes de las actividades de construcción naval y maquinaria de DHI (es decir, DSME y DHIM).

144. En el párrafo 162 de la Segunda declaración oral de Corea se menciona que los acreedores rechazaron la propuesta inicial de renegociación de la deuda de DHI. ¿Estaban incluidos esos acreedores en la alegación de las CE sobre funciones encomendadas u ordenadas por el Gobierno? Si fueron encomendadas u ordenadas por el Gobierno de Corea, ¿por qué y de qué manera rechazaron esos acreedores la propuesta inicial de renegociación de la deuda?

Observaciones sobre la nueva información fáctica de las CE

Tomando como base las pruebas documentales mencionadas en su respuesta, las CE formulan nuevos argumentos que distorsionan los hechos relativos al rechazo por algunos acreedores del plan de renegociación de la deuda de DHI propuesto.

Como se explica en la Primera comunicación escrita de Corea¹², el propio plan de renegociación de la deuda de DHI (es decir, segregación de activos, renegociación de los plazos de la deuda y canje de deuda por acciones) se rechazó en la 3ª reunión del Consejo de Instituciones Financieras Acreedoras (CCFI) que se celebró el 24 de noviembre de 1999. El apéndice 10 de la Primera comunicación escrita de Corea también indica que las Agendas N^{os} 1, 2 y 3, que constituirían características clave del plan de renegociación de la deuda de DHI, fueron rechazadas en la reunión del CCFI. Por lo tanto, es falsa la alegación de las CE de que "el plan general de reestructuración de Daewoo-HI había sido acordado en la tercera reunión del Consejo de Instituciones Financieras Acreedoras" (párrafo 83).¹³ El hecho de que el propio "plan de renegociación de la deuda de DHI" fue rechazado en esa reunión también está respaldado por un artículo del *Seoul Economic Daily News* (Corea - Prueba documental 104) en el que se dice claramente que el "plan de renegociación de la deuda propuesto" fue rechazado.

Además, en contra de lo que alegan las CE, los acreedores que rechazaron el plan de renegociación de la deuda propuesto incluían no sólo a los fondos de inversión sino también a otras instituciones financieras (sobre todo prestamistas no garantizados). Los fondos de inversión representaban sólo el 31,99 por ciento del total de acreedores con derecho a voto en la reunión

¹¹ Corea - Prueba documental 121, artículos 2 y 99(1). Además, la obligación de lo que quedaba de DHI de pagar el impuesto adicional especial debía aplazarse (es decir, el resto de DHI no tenía que pagar el impuesto después de la segregación de activos) en virtud del artículo 99(11) de la Ley del impuesto sobre la renta de las sociedades ya que las condiciones de la segregación de DHI, como había supuesto Arthur Andersen, satisfacían todos los requisitos establecidos en el artículo 46 de dicha Ley.

¹² Véase el párrafo 351.

¹³ Las CE se basan en la ambigua declaración que figura en CE - Prueba documental 55, pero ésta debe leerse en el contexto más específico de la reunión del CCFI que se describe en el apéndice 10 de la Primera comunicación escrita de Corea.

del CCFI¹⁴, mientras que los resultados reales de la votación realizada en la 3ª reunión del CCFI¹⁵ indican que el porcentaje de votos de los acreedores discrepantes era considerablemente superior al 31,99 por ciento. En este sentido, el artículo del *Seoul Economic Daily News* confirma nuevamente que el problema era "la proporción de recuperación de la deuda entre los acreedores garantizados y los no garantizados"¹⁶, y por lo tanto, no se limitaba a los fondos de inversión.

Al responder a la pregunta del Grupo Especial, las CE no explicaron por qué estos acreedores habían rechazado la propuesta de renegociación de la deuda si el Gobierno de Corea les había encomendado u ordenado que lo aceptaran. En cambio, intentan eludir esta difícil pregunta centrándose únicamente en los efectos comerciales de Daewoo por importe de 4 billones de won porque esto era un problema para los fondos de inversión que adquirieron efectos comerciales de Daewoo, pero no necesariamente para las demás instituciones financieras que también rechazaron el plan de renegociación de la deuda de DHI propuesto.

Sin embargo, no está claro que intentan demostrar las CE al aducir que los fondos de inversión se opusieron al tratamiento de los efectos comerciales por importe de 4 billones de won con la idea de que el Gobierno (a través de la KAMCO) reconocería las "evidentes desigualdades"¹⁷ y que "consiguientemente", el préstamo fue adquirido por la KAMCO a **[ICC: se omite en la versión pública]** de su valor nominal.¹⁸ En primer lugar, con este argumento las CE reconocen que no se ordenó ni encomendó a los fondos de inversión que aceptaran el plan de renegociación de la deuda de DHI propuesto. En cambio, según las CE, los fondos de inversión rechazaron ese plan para atraer la atención del Gobierno hacia su problema.

En segundo lugar, las CE ocultan el hecho de que fue casi un año después cuando la KAMCO adquirió los efectos comerciales de Daewoo a los fondos de inversión (o sea, entre septiembre y diciembre de 2000).¹⁹ Es absurdo sostener que el rechazo de los fondos de inversión del plan de renegociación de la deuda de DHI que tuvo lugar el 24 de noviembre de 1999 fue la razón de que la KAMCO comprase los efectos comerciales de Daewoo un año después.

145. Las CE piden que se saquen conclusiones desfavorables de la omisión de Corea de presentar el texto del plan de renegociación de la deuda presentado el 24 de noviembre de 1999 por el Banco de Desarrollo de Corea. Sírvanse formular sus observaciones sobre la explicación planteada en los párrafos 194 y 195 de la Segunda declaración oral de Corea. Si las CE mantienen su solicitud, ¿cuál es su fundamento jurídico? ¿Por qué consideran las CE que Corea debió haber suministrado este informe antes a las CE y al Grupo Especial?

¹⁴ Apéndice 9 de la Primera comunicación escrita de Corea.

¹⁵ Véase el apéndice 10 de la Primera comunicación escrita de Corea.

¹⁶ Corea - Prueba documental 104.

¹⁷ La respuesta de las CE, párrafos 86 y 87.

¹⁸ La respuesta de las CE, párrafo 88.

¹⁹ Véase el último párrafo de la respuesta de Corea a las preguntas formuladas en el procedimiento del Anexo V, página 60 (CE - Prueba documental 60).

Observaciones sobre la nueva información fáctica de las CE

Corea todavía no entiende el fundamento de la petición de conclusiones desfavorables presentada por las CE, ni qué intentan demostrar mediante las supuestas conclusiones desfavorables.

Al parecer las CE dan por supuesto que el "plan de renegociación de la deuda" existía en forma de un informe independiente similar al preparado por Arthur Andersen. Esto no es verdad. El Banco de Desarrollo de Corea (KDB) propuso un plan de renegociación de la deuda, basado en el informe de Arthur Andersen, únicamente en forma de "agenda" que se presentó a las reuniones del CCFI. El apéndice 10 de la Primera comunicación escrita de Corea demuestra claramente qué se proponía realmente el plan de renegociación de la deuda. De hecho, las agendas N^{os} 1 a 7 que se presentaron en la 3ª reunión del CCFI constituían el "plan de renegociación de la deuda" propuesto por el KDB. No había un informe independiente que incluyera el plan de renegociación de la deuda de DHI.

Por otra parte, ya en su Primera comunicación escrita, Corea dejó claro que el KDB había propuesto un "plan de renegociación de la deuda" (es decir, una agenda presentada a las reuniones del CCFI) basado en el informe de Arthur Andersen y que el KDB, como banco director, había revisado constantemente el plan inicial y lo había propuesto a las reuniones del CCFI en forma de agenda.²⁰ Corea dijo que las características básicas del plan de renegociación de la deuda se finalizaron durante la tercera, cuarta y sexta reuniones del CCFI.²¹ De esta manera, Corea puso en conocimiento de las CE la existencia del plan de renegociación de la deuda y nunca lo ocultó.

Por consiguiente, la alegación de las CE de que Corea reveló la existencia del plan de renegociación de la deuda sólo después de que las CE lo hubieran puesto de relieve, es incompatible con las comunicaciones de Corea y por lo tanto debe ser desestimada.

- 158. a) ¿Entienden las CE que sólo existe exceso de capacidad de construcción naval en Corea, o lo hay también en otros países?**
- b) Si las CE entienden que sólo existe exceso de capacidad en Corea, sírvanse explicarlo.**
- c) Si las CE entienden que también existe exceso de capacidad fuera de Corea, ¿dónde se encuentra y qué volumen tiene ese exceso?**
- d) ¿Existe algún exceso de capacidad de construcción naval en las CE? En caso negativo, ¿en qué se apoya esa conclusión?**

Observaciones sobre la nueva información fáctica de las CE

Corea observa que no hay nada en el párrafo 55 del documento de la OCDE que figura en CE - Prueba documental 151 que confirme que los astilleros coreanos *se han ampliado masivamente* como alegan las CE. Lo que se dice en el documento es que Corea ha aumentado la capacidad "mejorando la productividad en sus astilleros, especialmente sus instalaciones más nuevas que iniciaron una gama más amplia de operaciones desde mediados del decenio de 1990". Si el aumento de la capacidad se logró mejorando la productividad (por igual para todos los astilleros coreanos, reestructurados o no), las supuestas subvenciones no causaron el exceso de capacidad. ¿Por qué habría puesto fin Corea a los incrementos de productividad que producen menores costos, como afirman las CE que debería haber hecho, debido al exceso de capacidad existente en otros países con industrias de construcción naval? Esto no tiene sentido.

²⁰ Primera comunicación escrita de Corea, párrafos 351-353.

²¹ Primera comunicación escrita de Corea, párrafo 350.

159. La pregunta 30 formulada por escrito por el Grupo Especial después de la primera reunión decía así:

"En general, ¿cuánta flexibilidad tiene un astillero típico para producir todos los tipos de buques o una amplia gama? ¿Cuáles son las limitaciones físicas y de otra índole de la posible gama de productos de un astillero determinado? ¿Qué importancia tiene la experiencia anterior en lo que respecta a la capacidad y los costos de producción de un astillero para construir un determinado tipo de buque? En relación con las consideraciones anteriores, sírvanse describir la capacidad y experiencia de cada astillero de las CE que produce o puede producir algunos o todos los tipos de embarcaciones comerciales mencionadas en su alegación de perjuicio grave."

Sírvanse presentar un resumen de cualquier información presentada al Grupo Especial, incluida la correspondiente al Anexo V, que sea pertinente a este respecto pero no haya sido mencionada en la respuesta inicial de las CE a la pregunta.

Observación sobre la nueva información fáctica de las CE

El *Clarkson World Shipyard Monitor* de mayo de 2004, que las CE han presentado ahora en CE - Prueba documental 152, confirma en lugar de refutar la demostración de Corea de que los astilleros sí se especializan mucho en tipos de buques y bandas de tamaño específicos y que no todos los astilleros construyen una gama completa o ni siquiera una gama muy amplia de embarcaciones. En **Corea - Prueba documental 152** que se adjunta se recogen algunos ejemplos a modo de ilustración de lo que contiene CE - Prueba documental 152 y se confirma la opinión de Corea. Por lo tanto, no existe posibilidad de sustitución de la oferta.

160. Con respecto al índice compuesto de precios de construcción de buques suministrado por las CE, éstas indican que los principales consultores en materia de construcción naval también llevan "información sobre precios más específica respecto de determinados tipos de buques". En el apéndice 2 de sus respuestas a las preguntas, las CE presentan información de precios respecto de buques cisterna de dos tamaños y buques portacontenedores de ocho tamaños.

- a) **¿Es ésa la información "más específica" a que se refieren las CE?**
- b) **¿Por qué presentan las CE los desgloses en esa forma? ¿No existen otros desgloses respecto de estos productos? Sírvanse explicarlo.**

Observaciones sobre la nueva información fáctica de las CE

Se trata sólo de una cuestión de opinión acerca de cuál es la fuente de precios de nueva construcción que habitualmente se utiliza más. Hay muchas fuentes distintas del "*Clarkson World Shipyard Monitor*" que mencionan las CE, como bases de datos electrónicas, corredores, informes de corredores y otros índices que ha indicado Corea en su respuesta a la pregunta 173 del Grupo Especial.

Además, en CE - Prueba documental 152 no se suministran índices de series de precios para *todos* los tipos de buques examinados por otros analistas y como mínimo, por lo tanto, no se puede describir razonablemente como la fuente más completa. El cuadro que presentó Corea en su respuesta a la pregunta 173 d) del Grupo Especial demuestra que *Lloyds Shipping Economist* y *Drewry* publican series de precios en sus publicaciones habituales que incluyen tipos y tamaños de buques no abarcados por Clarksons, es decir, buques para transporte de productos químicos, buques frigoríficos,

buques de carga general, buques para transporte de gas licuado de petróleo (se ofrecen más tamaños), buques graneleros (opciones de tamaño adicionales) y buques portacontenedores (más opciones de tamaño). Sólo por esta razón, estas otras fuentes de precios de buques también se deben tomar en consideración a los fines de este procedimiento.

161. Las CE presentan un cotejo de índices de los costos de producción y de los precios estimativos en Corea, en apoyo de su argumento según el cual existe reducción de precios o contención de su subida. Las CE indican que las estimaciones de costos fueron preparadas por su consultor, FMI, teniendo en cuenta diversas tendencias y ventajas de costo conocidas de los astilleros coreanos. Las CE, en sus respuestas a preguntas formuladas después de la primera reunión, dieron una explicación del método seguido por FMI para preparar sus estimaciones. También indicaron que, si así lo solicitaba el Grupo Especial, presentarían los datos detallados en que se basan las estimaciones. ¿Entienden las CE que una presentación gráfica de índices de precios, junto con una explicación del método aplicado, constituye prueba *prima facie* de la evolución de los costos de la construcción naval en Corea? Sírvanse explicarlo.

Observaciones sobre la nueva información fáctica de las CE

En relación con CE - Prueba documental 156 ("detalles sobre la elaboración de un modelo de costos relativo al buque para transporte de gas natural licuado Angelicousis en Daewoo", de FMI), las CE no explican los fundamentos ni el método de la estimación de costos de FMI. La hoja de cálculo muestra varias categorías de costos y porcentajes relativos de asignación de costos entre las distintas categorías, pero no explica por qué ni de qué manera esos porcentajes relativos entre las categorías de costos representan los de DSME.

Corea ya ha demostrado que la estimación de costos de las CE no es realista. En Corea - Prueba documental 108 (Informe del análisis de costos), KPMG ha verificado los costos efectivos en que incurrió DSME en la producción de buques LNG y ha confirmado que la estimación de costos de FMI era simplemente una ficción. El análisis de costos de FMI no es nada más que una "estimación" procedente de distintas fuentes, incluidos astilleros de las CE, y no puede reemplazar a los costos reales. Además, se basa en la experiencia de FMI con la actividad de construcción naval de los astilleros europeos. No tiene sentido aducir que ese análisis ficticio puede ofrecer una estimación plausible de los costos de los astilleros coreanos.

Es interesante observar que CE - Prueba documental 156 se refiere al proyecto "Angelicousis" respecto al cual DSME ni siquiera ha empezado ningún trabajo de producción y, por lo tanto, todavía no ha incurrido en ningún costo real de producción. No obstante, las CE alegan que ya saben cuáles serían los costos de DSME.

En esta situación es ridículo que las CE digan que este análisis de costos les ha llevado a la conclusión de que los precios que ofrecen los astilleros coreanos no están de acuerdo con los costos de producción y que esta diferencia está aumentando.

En este sentido, CE - Prueba documental 156 demuestra que el argumento de las CE sobre contención de la subida de los precios o su reducción es totalmente infundado y no se ajusta a la realidad, en lugar de apoyar la alegación de las CE.

Corea ha observado en varias ocasiones cómo las CE han intentado utilizar teorías antidumping para respaldar sus argumentos sobre subvenciones y lo mal que esas teorías encajan en el texto del tratado. Ahora, además de intentar basar su teoría de la concesión de subvenciones en un enfoque del valor reconstruido, en esta nueva "prueba" de las CE puede observarse que han añadido la nueva extravagancia de alegar aparentemente que Corea no es una economía de mercado y trata de utilizar a las CE para crear un precio sustitutivo.

162. ¿Qué pruebas o ejemplos concretos figuran en la información que el Grupo Especial tiene ante sí que respalden el argumento de las CE de que los precios de un extremo del espectro de productos, correspondientes a determinado tipo de buques, influyen en los precios de todo el espectro? (Por ejemplo: ¿existen pruebas concretas, en la información que el Grupo Especial tiene ante sí, de que un movimiento a la baja en los buques portacontenedores muy grandes provoca un movimiento a la baja comparable en todos los buques portacontenedores de tamaño menor?)

Observaciones sobre la nueva información fáctica de las CE

La cita que hacen las CE en el párrafo 144 no responde a la pregunta del Grupo Especial. De hecho, como indica claramente la cita de las CE, el documento se refiere al mercado geográfico e indica que la repercusión en una parte del mercado geográfico se deja sentir en el resto del mercado geográfico. Esto es completamente distinto de decir que el precio de un determinado tipo de buque influye en los precios de toda la gama de embarcaciones similares. Además, en cualquier caso, la declaración de la Secretaría de la OCDE que mencionan las CE ha sido objeto de un desacuerdo específico presentado por Corea y China.²²

Además, la información que presentan las propias CE en su Prueba documental 152, página 8 del *Clarksons World Shipyard Monitor* correspondiente al número de mayo de 2004 demuestra que los precios de distintos tamaños de buques, en contra de lo que alegan las CE, no evolucionan conjuntamente.

La escala que figura en el gráfico de esta página y también la figura 1 de CE - Prueba documental 146 a la que también se hace referencia oscurece los detalles de las tendencias de los precios. En el siguiente cuadro se toman los precios de los buques de la página 8 de CE - Prueba documental 152 y se muestran las variaciones porcentuales anuales de los precios de los distintos tipos y tamaños de buques.

Buque	1997 v 1996	1998 v 1997	1999 v 1998	2000 v 1999	2001 v 2000	2002 v 2001	2003 v 2002	Abril 04 v 2003
Superpetrolero (VLCC) - 300.000 toneladas de peso muerto (tpm)	1%	-13%	-5%	11%	-8%	-9%	21%	12%
Petrolero Suezmax - 150.000 tpm	2%	-15%	-3%	24%	-11%	-6%	18%	14%
Petrolero Aframax - 110.000 tpm	1%	-16%	-4%	26%	-13%	-3%	19%	16%
Petrolero Panamax - 70.000 tpm		-16%	0%	16%	-11%	-2%	20%	9%
Petrolero Handy - 47.000 tpm	0%	-17%	0%	13%	-11%	3%	17%	16%
Granelero Capesize - 170.000 tpm	4%	-19%	6%	16%	-11%	1%	32%	17%
Granelero Panamax - 75.000 tpm	2%	-26%	10%	2%	-9%	5%	26%	30%
Granelero Handymax - 51.000 tpm	-2%	-20%	11%	2%	-10%	3%	26%	21%

²² Corea se remite al documento C/WP6/SNG/M(2004)1/Rev.1, de 4 de junio de 2004, que contiene el acta resumida revisada de la reunión de la OCDE del 29 y 30 de marzo de 2004 y que dispone en el párrafo 14 que:

Corea y China dejaron en claro que no están de acuerdo con una de las características del mercado de construcción naval descritas en el párrafo 12 b), C/WP6/SNG(2004)2, que no ha sido convenida entre los miembros del Grupo Especial de Negociación.

También se remite al párrafo 17 del documento de la OCDE, C/WP6/SNG/M(2004)2, de 5 de julio de 2004 que contiene el acta resumida de la reunión de la OCDE celebrada del 27 al 28 de mayo que se refiere a la siguiente declaración de China:

El delegado de China indicó que no se debe exagerar el efecto de una transacción individual en otras transacciones porque la influencia de un solo astillero es limitada (debido al carácter competitivo del mercado). Asimismo, todas las transacciones son diferentes y los precios de la construcción naval no son transparentes en el mercado.

Buque	1997 v 1996	1998 v 1997	1999 v 1998	2000 v 1999	2001 v 2000	2002 v 2001	2003 v 2002	Abril 04 v 2003
Granelero Handysize - 30.000 tpm	-5%	-21%	9%	-3%	-3%	3%	20%	14%
Buque LNG	5%	-17%	-13%	5%	-4%	-9%	3%	9%
Buque para transporte de gas licuado de petróleo (LPG)	-9%	-6%	-3%	7%	0%	-3%	9%	11%
Portacontenedor - 725 teu (unidad equivalente a 20 pies)		-21%	4%	0%	-7%	0%	35%	9%
Portacontenedor - 1.000 teu		-10%	-3%	3%	-14%	0%	19%	19%
Portacontenedor - 1.700 teu		-16%	-6%	9%	-14%	-2%	21%	18%
Portacontenedor - 2.000 teu		-12%	-3%	13%	-11%	-4%	13%	8%
Portacontenedor - 2.750 teu		-18%	6%	14%	-17%	-5%	25%	14%
Portacontenedor - 3.500 teu		-16%	-10%	9%	-13%	-8%	29%	13%
Portacontenedor - 4.600 teu						-13%	26%	15%
Portacontenedor - 6.200 teu						-17%	18%	15%
Transbordador de carga rodada 1.200 - 1.300 metros de pista			10%	-7%	-5%	-3%	19%	9%
Transbordador de carga rodada 2.300 - 2.700 metros de pista			8%	2%	-6%	0%	6%	9%
Índice	-2%	-15%	-4%	7%	-5%	-2%	12%	12%

Los cambios porcentuales máximos y mínimos de los precios se indican en negrita y en amarillo. Puede observarse que existe una enorme variedad de distintas tendencias entre los tipos de buques y los distintos tamaños, lo que es coherente con el hecho de que hay diversos factores que influyen en el precio, como indicó Corea previamente.²³ Por ejemplo:

- ? **A finales de 1999 en comparación con finales de 1998:** Los precios del mayor petrolero (VLCC) habían disminuido un 5 por ciento mientras que los dos más pequeños (Panamax y Handy) no mostraban ningún cambio; el precio del buque granelero más grande había *aumentado* un 6 por ciento mientras que el del Handymax se había casi duplicado, un 11 por ciento; el precio del buque portacontenedor de 3.500 teu había *caído* un 10 por ciento mientras que los precios de los de 725 y 2.750 teu habían *aumentado* un 4 y un 6 por ciento, respectivamente.

- ? **A finales de 2002 en comparación con finales de 2001:** El precio del mayor petrolero (VLCC) ha caído un 9 por ciento mientras que el del más pequeño (Handy) ha aumentado un 3 por ciento; el precio del granelero Capesize había aumentado un 1 por ciento mientras que la subida más fuerte la registró el granelero Panamax, que aumentó un 5 por ciento; los precios de los dos buques portacontenedores más pequeños (750 y 1.000 teu) no variaron mientras que el precio del más grande (6.200 teu) había caído un 17 por ciento; el precio del transbordador de carga rodada más grande permaneció estable mientras que el de la embarcación más pequeña cayó un 3 por ciento.

Prácticamente todos los años muestran ejemplos de diferencias como éstas. También hay algunas tendencias generales comunes que a menudo reflejan factores macroeconómicos en todo el mundo, por ejemplo, todos los precios mostraban una disminución entre finales de 1997 y finales de 1998 y todos los precios mostraban un incremento entre finales de 2002 y finales de 2003, pero incluso entonces la intensidad del movimiento variaba del 6 por ciento al 26 por ciento de 1997 a 1998 y del 3 por ciento al 35 por ciento de 2002 a 2003. Otros años la tendencia es mixta, con algunas series de buques mostrando precios al alza y otros a la baja, pero aún con importantes diferencias en cambio porcentual absoluto.

²³ Corea - Prueba documental 70, respuesta de Corea a las preguntas 124 y 125 del Grupo Especial.

Para aclarar que esta variabilidad ha existido durante todo el período, las variaciones máximas de las 21 series de precios correspondientes a cada una de las comparaciones anuales son las siguientes:

?	1997 v 1996: -9% a +4%
?	1998 v 1997: -6% a -26%
?	1999 v 1998: -13% a +11%
?	2000 v 1999: -7% a +26%
?	2001 v 2000: -17% a 0%
?	2002 v 2001: -17% a +5%
.	2003 v 2002: 3% a 35%

Se trata de variaciones enormes que no se pueden pasar por alto tomando como base gráficos de precios totales a nivel macroeconómico. Como ha señalado Corea en numerosas ocasiones respecto a las afirmaciones de las CE, un nivel de análisis tan superficial como el que ofrecen las CE en este caso nunca sería aceptado por una autoridad investigadora nacional y de ello se infiere que el Grupo Especial no puede basar su propia decisión en generalidades tan engañosas. Las aseveraciones generalizadas de las CE ocultan más de lo que revelan.

163. a) **Respecto de cada categoría de buques, ¿en qué medida son sustituibles, desde el punto de vista práctico, los diferentes tamaños y configuraciones (y sistemas de contención, en el caso de los buques para transporte de gas natural licuado)? ¿Existen pruebas o ejemplos concretos en la información que el Grupo Especial tiene ante sí? Además, sírvanse suministrar las partes pertinentes de las publicaciones especializadas que se discutieron en la segunda reunión. (Por ejemplo, un experto se refirió en ella a una de las publicaciones del sector que contiene información pertinente respecto de las elasticidades entre precios).**
- b) **Rogamos a las CE que mencionen concretamente, en la información que el Grupo Especial tiene ante sí, casos o situaciones en que un armador ha comprado y utilizado un buque de mayor tamaño que el habitual para un trayecto determinado debido al precio relativamente bajo de ese buque mayor.**

Observaciones sobre la nueva información fáctica de las CE

Corea se remite a las observaciones que ha formulado *supra* en cuanto a la información fáctica que han presentado las CE en respuesta a las preguntas 159 y 162.

Las CE intentan alegar que el establecimiento de elasticidades cruzadas debe evaluarse de manera independiente de los factores de la demanda porque supuestamente la demanda ha estado desconectada de los precios debido al exceso de capacidad. Seguidamente intentan afirmar que existe elasticidad cruzada de los precios comparando la evolución de los precios de un *solo* tipo de petrolero (petroleros Panamax) con la evolución de un índice de precios correspondiente a una serie de embarcaciones no especificadas pero que parece abarcar muchos tipos de buques diferentes, incluidos aquellos a los que no afecta el presente procedimiento. No obstante, Corea ha sostenido todo el tiempo que varios factores influyen en el nivel de precios de las embarcaciones, incluida la demanda.²⁴ Al mismo tiempo, es una exageración burda afirmar, como hacen las CE, que para determinar las elasticidades de los precios se debe neutralizar el factor de la demanda debido a la existencia de exceso de capacidad. De esta manera, para el ejemplo de los petroleros Panamax

²⁴ Como se reiteró por última vez en la respuesta de Corea a las preguntas 124 y 125 del Grupo Especial.

elegido por las propias CE, las páginas 4 y 5 de CE - Prueba documental 152 muestran un incremento de los pedidos desde 2002 a 2003 y el correspondiente incremento de precios, no obstante el exceso de capacidad alegado.

La demostración realizada por las CE para un solo tipo de embarcación no es ni una respuesta completa a la pregunta del Grupo Especial ni representativa de las embarcaciones afectadas por el presente procedimiento. Esto resulta tanto más cierto porque siempre ha existido una confusión importante en la definición que dan las CE de los buques para transporte de productos químicos y otros productos afectados por este procedimiento y no está claro en qué medida los petroleros Panamax mencionados en CE - Prueba documental 152 coinciden con los buques combinados para transporte de productos químicos y otros productos que las CE alegan que son objeto del presente procedimiento. Además, hay errores importantes en la exposición de las CE, es decir:

- ? Las CE han utilizado el ejemplo de un petrolero Panamax que según citan tiene "escasa variación de la demanda pero un movimiento considerable de los precios", pero esto no está corroborado por los datos de las páginas 4 y 5 de CE - Prueba documental 152.
- ? Las páginas 4 y 5 de CE - Prueba documental 152 indican que, en el caso de los petroleros Panamax, la tendencia de los pedidos correspondientes a abril de 2004 (pedidos hasta la fecha) en comparación con el año anterior "*se ha reducido un 19 por ciento*" y el volumen de pedidos en tpm y tbc²⁵ en 2003 es respectivamente "*un 77 por ciento y un 82 por ciento al alza*" respecto a los niveles de 2002. Esto no indica una situación de demanda constante.
- ? La figura 2 muestra una línea que de ninguna manera es constante²⁶ y además los cambios de los niveles de pedidos mes a mes no son considerados normalmente como tendencias importantes por sí mismos.
- ? La tendencia se muestra a lo largo de un breve período de un año, período en el que todos los precios parecían aumentar en distinto grado.
- ? En la figura 3 las CE comparan los precios del Panamax con el índice de precios de nueva construcción de FMI para intentar demostrar que existe una correlación con la evolución general de los precios de la construcción naval. No se conoce la base detallada de la elaboración del índice de FMI, pero Corea han indicado anteriormente que hay que utilizar los índices de precios con sumo cuidado. Para demostrarlo, se señala a la atención el índice de precios de Clarksons que figura en la página 8 de CE - Prueba documental 152, donde al final de 1996 y al final de abril de 2004 el índice es el mismo (133) pero los precios de las distintas series de buques son de hecho considerablemente diferentes: el más extremo es el granelero Capesize a 39 millones de dólares a finales de 1996 y 56 millones de dólares a finales de abril de 2004. La correlación (o la falta de correlación) de una determinada serie de buques con un índice de precios no es una indicación de que la evolución o los niveles de precios sean constantes dentro de los tipos y tamaños de buques o entre ellos.

²⁵ Información contenida en la página 5 de la Prueba documental.

²⁶ La fuente de este dato mensual no parece figurar en CE - Prueba documental 152.

166. a) **Respecto de cada uno de los tres tipos de buques, ¿qué pruebas o ejemplos concretos existen en la información que el Grupo Especial tiene ante sí (además de la reclamación entablada por Samsung contra Daewoo ante las autoridades nacionales) de que los astilleros reestructurados eran líderes de precios entre los productores coreanos?**
- b) **¿Qué pruebas existen en la información que el Grupo Especial tiene ante sí en apoyo del argumento de las CE según el cual las supuestas subvenciones de la reestructuración permitieron que los astilleros reestructurados impulsaran a la baja los precios de todos los demás astilleros coreanos?**
- c) **¿Cuáles han sido los resultados financieros anuales de los demás astilleros coreanos (no reestructurados) después de la reestructuración?**

Observaciones sobre la nueva información fáctica de las CE

Reconociendo que no existe actualmente ante el Grupo Especial información que sirva de respuesta, las CE intentan basarse en nueva información contenida en CE - Prueba documental 152 que *no* se había presentado ya al Grupo Especial. Las CE por lo tanto no responden de manera adecuada y precisa a la pregunta del Grupo Especial. En todo caso, Corea observa que los datos presentados en la página 16 de CE - Prueba documental 152 muestran sólo la producción **total** en 2003 o la cartera **total** de pedidos en abril de 2004 para cada astillero (reconociendo nuevamente la casi inutilidad de la cartera de pedidos para calcular las cuotas de mercado anuales). Por consiguiente, no proporciona ninguna información sobre las respectivas cuotas de mercado en cada uno de los distintos tipos de buques, como pidió el Grupo Especial. Puesto que los datos se refieren a todos los tipos de buques, la clasificación se basa en la cifra de toneladas brutas compensadas (tbc), que permite agregar la carga de distintos tipos de buques. Sin embargo, esto no ofrece una imagen o medida real en cuanto a la respectiva posición comercial de los astilleros reestructurados respecto a los tipos de buques objeto de la presente diferencia. Lo que es más importante, no respalda en absoluto ningún argumento de que las supuestas *subvenciones* dieran lugar al liderazgo de precios. En realidad, demuestra que las CE han abandonado esta relación causal decisiva. Por lo tanto, como CE - Prueba documental 82 CE tampoco aporta ninguna prueba de un supuesto liderazgo de precios específicamente de los astilleros reestructurados y, en particular, de una manera causal que de algún modo afectó a los astilleros coreanos no reestructurados de una manera especial, las CE no han aportado ninguna prueba como solicitaba el Grupo Especial.²⁷

Corea se remite a sus observaciones a la pregunta 162 del Grupo Especial respecto a la alegación que formulan las CE en el párrafo 162 de que los bajos precios tienen un efecto de contagio en la construcción naval. Como cuestión de detalle, las CE también cometen un error al interpretar el fragmento de CE - Prueba documental 82 cuando afirman que tres de los cinco grandes *chaebol* mencionados son astilleros reestructurados. La referencia a los 5 grandes *chaebol* es a Hyundai, Daewoo, Samsung, Hanjin y Halla, de los cuales sólo 2 son (los antecedentes de) astilleros reestructurados: Daewoo y Halla.

²⁷ Para evitar toda posible confusión, Corea desea aclarar que las columnas tituladas Capacidad* en la página 16 de CE - Prueba documental 152 no es una evaluación de la capacidad de acuerdo con las directrices aceptadas de la OCDE. En la nota se matiza que las tres primeras columnas ofrecen detalles del número de amarraderos y muelles y de la longitud máxima de éstos, la cuarta columna es la embarcación más grande construida en el astillero desde 1991 medida en toneladas brutas y la quinta columna es la producción máxima anual en tbc desde 1991 que todavía puede ser considerablemente menor que la capacidad.

168. Las partes discrepan acerca de si las APRG constituyen garantías del crédito a la exportación y de si los préstamos previos a la expedición constituyen créditos a la exportación. Sírvanse presentar cualquier documentación (de la industria naviera, la OCDE o cualquier otra fuente) que a su juicio apoye su posición sobre estas cuestiones.

Observaciones sobre la nueva información fáctica de las CE y los Estados Unidos

Las CE citan el denominado Informe Knaepen para apoyar la interpretación restringida que propugnan del punto j) y del primer párrafo del punto k) del Anexo I del *Acuerdo SMC*. Sin embargo, esto sirve para explicar la cuestión de lo incorrecto que es subordinar la OMC a la OCDE en lo que respecta a la interpretación del texto de un tratado de la OMC. Las CE reconocen en su respuesta que la OCDE guardó silencio sobre la cuestión de calcular las primas cuando terminó la Ronda Uruguay. No obstante, las CE ofrecen *su interpretación* de un acuerdo posterior de la OCDE en el sentido de que sólo se hace referencia al país-comprador y por lo tanto este último Acuerdo de la OCDE debería ser vinculante en cuanto a la interpretación del punto j) y el primer párrafo del punto k).

En primer lugar, Corea no está de acuerdo con la interpretación presentada por las CE sobre el "paquete de medidas Knaepen", que simplemente establece directrices para determinar las primas en el caso del riesgo de un país exportador, pero no dice qué otros riesgos pueden producirse en caso de un crédito a la exportación. No hay nada en el texto que imponga una limitación en función del factor de riesgo o el receptor del servicio. Las CE también pasan por alto el hecho de que, como Corea demostró en su respuesta a la pregunta 168, muchos Miembros de la OMC (entre ellos varios Estados miembros de las CE) conceden precisamente el mismo tipo de créditos y garantías que el KEXIM. Estos tienen en cuenta una serie de factores de riesgo, pero indican expresamente que tienen en cuenta factores políticos del comprador con independencia de quién sea el receptor directo del instrumento. Como también demostró Corea en su respuesta, no existe limitación fundada en quién es el receptor del crédito o la garantía. En realidad, lo contrario crearía una enorme laguna. Teniendo en cuenta la posición de las CE y las pruebas que ha presentado Corea, ésta debe preguntar de nuevo: ¿reconocen las CE oficialmente que consideran que sus Estados Miembros están ofreciendo subvenciones a la exportación prohibidas?

En segundo lugar, aunque se aceptara a efectos de argumentación la interpretación que propugnan las CE del "paquete de medidas Knaepen" en el marco de la OCDE, esa interpretación de la OCDE no puede vincular a todos los Miembros de la OMC. Ilustra perfectamente la falacia del enfoque de las CE. Según han indicado los grupos especiales y el Órgano de Apelación, la excepción limitada del segundo párrafo del punto k) es aplicable a los acuerdos de la OCDE aunque no se menciona a ésta. Esto ha resultado problemático y polémico debido a la base limitada de los miembros de la OCDE. No obstante, intentar alegar que este reducido grupo puede definir por sí mismo, en nombre de todos los Miembros de la OMC, el sentido de otros términos de un Tratado de la OMC como los que figuran en el punto j) y el primer párrafo del punto k) es inaceptable. La OMC no está subordinada a la OCDE. Cualquiera que pueda ser la función de la OCDE en el marco de la limitada excepción del segundo párrafo del punto k), ése es el límite de su autoridad legal con respecto al tratado de la OMC.²⁸ La competencia de la OCDE no incluye de ninguna manera la

²⁸ Corea también observa que hay que ser sumamente prudente sobre la cuestión de qué significan los acuerdos de la OCDE. Corea ha tenido que explicar al Grupo Especial varios casos cuando las CE han citado documentos que no reflejan un consenso en el seno de la OCDE. Aun peor, las CE han intentado citar en varias ocasiones textos de la secretaría de la OCDE a los que desearían que el Grupo Especial (al menos en los casos en que les resulta favorable) se remitiera como interpretaciones predominantes del texto del Tratado de la OMC. Con frecuencia no está ni siquiera claro si se trata de una opinión oficial de la secretaría de la OCDE o de algún miembro del personal. Indudablemente las opiniones de la secretaría de la OMC no pueden ser consideradas predominantes; de hecho, en lo que respecta al Tratado de la OMC, no pueden ser consideradas autorizadas.

definición de términos del tratado de la OMC de una manera vinculante para el OSD y los Miembros de la OMC.

Además, sin algún tipo de mecanismo de solución de diferencias en el seno de la OCDE, sencillamente no existe base para decir que la OCDE ha dado un cierto sentido al término. Las CE y sus Estados miembros no controlan la interpretación de las disposiciones de la OCDE. Si otro miembro de la OCDE, como Corea, refuta la interpretación del texto de la OCDE que da otro miembro, como los Estados Unidos o los Estados miembros de las CE, en tal caso este Grupo Especial sencillamente no puede fiarse de lo que dicen las CE acerca de lo que establece el Acuerdo de la OCDE. Esa es una de las muchas razones por las que el Grupo Especial debe interpretar términos como "créditos a la exportación" o "garantías del crédito a la exportación" basándose en el sentido corriente de esos términos, no en la interpretación interesada del Acuerdo de la OCDE que presentan las CE.

Los Estados Unidos presentan algunas respuestas del Banco de Exportación e Importación (Ex-Im) de los Estados Unidos para responder a la pregunta del Grupo Especial. Corea observa que los Estados Unidos adoptan un criterio mucho más restringido al definir los términos de lo que han hecho en otras circunstancias en la OMC.²⁹ Pero, quizás no, Corea observa que la respuesta está redactada estrictamente como si fuera la del Banco, no del conjunto del Gobierno de los Estados Unidos. La comunicación termina así: "Dado que la garantía establecida por el Ex-Im cubre el riesgo del exportador estadounidense, y no el del comprador extranjero, el Ex-Im no considera que los créditos concedidos en el marco de este Programa sean créditos a la exportación en el sentido del Acuerdo de la OCDE" (sin comillas en el original). Es posible que esta respuesta sea todo lo que está legalmente autorizado a decir el Ex-Im, pero no responde a la pregunta del Grupo Especial. También ilustra la dificultad que plantea la respuesta de las CE. La pregunta era si se trata un crédito a la exportación *en el sentido del Tratado de la OMC, no del Acuerdo de la OCDE*. La respuesta de los Estados Unidos es esclarecedora, pero más por lo que calla que por lo que dice.

- 173. a) Respecto de cada uno de los tres tipos de buques de que se trata en esta diferencia, ¿cómo se llevan normalmente los datos referentes a los buques en las empresas y por los analistas del sector?**
- b) En particular: ¿se reconocen y se emplean rutinariamente estas tres categorías de buques a los efectos de los análisis sobre el sector?**
- c) En caso afirmativo, ¿cómo se definen, y para qué efectos se emplean estas categorías?**
- d) Cuando los analistas informan acerca de las tendencias de los precios, ¿se refieren normalmente a los precios de cada categoría en conjunto, o por subcategorías desglosadas, por ejemplo, según el tamaño u otras características?**
- e) Si presentan un conjunto de datos sobre los precios en distintos niveles de agregación, ¿cómo se utilizan esas diferentes series de datos?**
- f) Sírvanse facilitar documentación que presente ejemplos de los diversos desgloses que mencionen en su respuesta (incluyendo, en particular, las partes pertinentes de las publicaciones de informes del sector que se discutieron en la segunda reunión).**

²⁹ Véase la Primera comunicación de Corea, párrafo 275, nota 177, en la que se cita: www.fas.gov.itp.wto.disciplines.htm.

Observaciones sobre la nueva información fáctica de las CE

El Lloyd's Register que figura en CE - Prueba documental 155 agrupa sus categorías de buques de la siguiente manera:

- ? "Buques cisterna para transporte de productos químicos/productos derivados del petróleo" en el grupo básico de embarcaciones para transporte de productos químicos. De ello se deduce claramente que la intención es que esta categoría abarque las embarcaciones con capacidad para transportar productos químicos y, por lo tanto, una clase química de la OMI.³⁰
- ? "Buques cisterna para transporte de productos derivados del petróleo" en el grupo básico de petroleros junto con buques cisterna para el transporte de crudo.

Adicionalmente, conviene señalar que Clarksons, en sus publicaciones y bases de datos que menciona FMI (con inclusión de CE - Prueba documental 152), clasifica sus petroleros y buques para transporte de productos químicos de la siguiente manera:

- ? **Petroleros:** se refiere a una embarcación no cubierta, es decir, los tanques de carga no están cubiertos
- ? **Buques para transporte de productos:** se refiere a una embarcación cubierta, es decir, los tanques de carga están cubiertos
- ? **Buques para transporte de productos químicos y petróleo:** se refiere a embarcaciones con algún tipo de tanques de clase OMI (OMI I a III)

Es evidente que estas dos fuentes acreditadas de datos del sector, presentadas como pruebas documentales por las CE, consideran que las embarcaciones con alguna capacidad para transportar productos químicos son una categoría distinta de los petroleros y concretamente de los buques para transporte de productos.

Sin embargo, las CE y FMI han optado por ignorar esto y han intentado agrupar algunas embarcaciones con clasificación para productos químicos con los buques para transporte de productos derivados del petróleo. De ese modo, han separado artificialmente algunas embarcaciones para productos químicos de otras y han separado los buques para transporte de productos derivados del petróleo de otros petroleros, como los de transporte de crudo. Por consiguiente, su clasificación y análisis no reflejan las principales fuentes del sector que ellos mismos han identificado aquí. Por lo tanto, la clasificación que han utilizado FMI y las CE no sigue en términos generales esta taxonomía, como se ha alegado, y en el caso de los buques para transporte de productos químicos y otros productos en realidad la utiliza transversalmente.

Las observaciones anteriores establecen claramente que las series de precios de buques a que se refieren las CE en su Prueba documental 152 no incluyen las tendencias de precios de los buques para transporte de productos químicos.

Las CE también describen erróneamente el índice de precios publicado en la página 8 de CE - Prueba documental 152 "Tendencias de los precios de la construcción naval" como referido a la evolución general de los precios de los petroleros y graneleros, cuando en realidad está elaborado a partir de los movimientos de precios de una gama más amplia de tipos de buques, con inclusión, como

³⁰ Corea ya ha indicado que siempre hay que estar alerta ante la posibilidad de anomalías causadas por errores en el registro de datos o información errada.

ha confirmado Clarksons, de petroleros, graneleros, buques portacontenedores y otros buques de carga seca. Las observaciones anteriores de Corea sobre la prudencia necesaria cuando se utilizan datos de índices de precios se ven corroboradas por este error tan básico que han cometido las CE y sus consultores quienes, de hecho, parecen dar tanta importancia a esta fuente de datos con exclusión de otras.

174. Corea alega que la demanda debería medirse sobre la base del número de embarcaciones o los años de trabajo (es decir, la demora de los pedidos) y no del tonelaje bruto compensado de los nuevos pedidos. Las CE responden que el TBC da una medida más exacta de la oferta y la demanda y que las tendencias de la demanda siguen siendo las indicadas por las CE aunque se midan en años de trabajo.

- a) **Rogamos a cada parte que explique las diferencias técnicas entre las dos mediciones, y exponga más detalladamente por qué considera que el criterio de medición que prefiere da un cuadro más preciso de la demanda que el otro.**
- b) **¿Qué criterio de medición utilizan los analistas y las empresas del sector al estudiar las tendencias de la demanda?**
- c) **Si los dos criterios se utilizan habitualmente, sírvanse explicar las circunstancias en que se emplean y facilitar ejemplos de fuentes independientes (las publicaciones de informes del sector discutidas en la reunión, documentos de la OCDE, etc.).**

Observaciones sobre la nueva información fáctica de las CE

Las Pruebas documentales a que se remiten las CE no respaldan la conclusión que han sacado. Aunque las CE, al remitirse a sus Pruebas documentales 152 y 155, han puesto de relieve que se presentan una serie de unidades que se utilizan según las necesidades del análisis (como también ha señalado Corea)³¹, existe una gran diferencia entre decir que las *toneladas brutas compensadas se utilizan casi exclusivamente en relación con la industria de la construcción naval* e inferir que también es la *única* medida que se utiliza en ese sector. Las CE aluden a que la OCDE utiliza la medida para evaluar la capacidad en CE - Prueba documental 151, lo que es perfectamente correcto, ya que se refiere a la capacidad y el equilibrio de la capacidad/demanda en todo el sector. Sin embargo, no se refieren al hecho de la OCDE utiliza otras medidas, por ejemplo en sus propias estadísticas sobre información del sector naviero, que presentan números de embarcaciones, toneladas brutas y tbc, como se demuestra en las estadísticas de la OCDE sobre producción, exportaciones y pedidos de buques en 2003 (documento C/WP6/SG(2004)5, de 2 de mayo de 2004, del cual se adjuntan fragmentos en Corea - Prueba documental 153).

Las CE se equivocan en el párrafo 189 al inferir de su referencia a CE - Prueba documental 151 que 'El número de buques tiene importancia limitada en los análisis estadísticos, tanto en el sector del transporte marítimo como en el de la construcción naval ...'. Por ejemplo, no parecen reconocer que uno de los dos elementos principales de la demanda de construcción naval -la demanda de sustitución- tiene que basarse en un análisis del número de buques que probablemente estarán fuera de servicio en un plazo determinado.

³¹ Respuesta de Corea a la pregunta 173 b) del Grupo Especial.

Un analista reconoce que existe una enorme diferencia entre un astillero que tiene una cartera de pedidos o producción anual de 150.000 tbc constituida por:

- ? Una sola embarcación, por ejemplo, un buque de crucero de 120.000 tbc
- ? Tres grandes petroleros para transporte de crudo, por ejemplo, superpetroleros (VLCC) de 316.000 toneladas de peso muerto (tpm)
- ? Seis grandes buques para transportar productos derivados del petróleo, por ejemplo, petroleros de 72.000 tpm
- ? Doce pequeños graneleros, por ejemplo, graneleros de 30.000 tpm
- ? Una combinación de tipos de buques más complejos, por ejemplo transbordadores de carga rodada, buques cableros, transbordadores

Todas las opciones anteriores podrían equivaler al mismo valor de tbc pero a un volumen de trabajo o cartera de pedidos muy diferentes.

175. Al responder a los argumentos de las CE sobre la participación en el mercado como factor del liderazgo de precios, Corea realiza diversas afirmaciones según las cuales la participación en el mercado no demuestra ese liderazgo, pero también dice que la participación en los mercados que tienen los astilleros coreanos es demasiado baja para que puedan influir en los precios. Ambas partes, por lo tanto, parecen considerar que la participación en el mercado tiene alguna pertinencia respecto de l liderazgo de precios.

- a) **¿Cómo puede determinarse o establecerse el liderazgo de precios (sobre la base de qué clase de datos concretos y análisis)?**
- b) **¿Qué papel desempeñan en tales análisis los niveles y las tendencias de la participación en el mercado?**
- c) **¿Qué proporción necesitaría tener un participante en el mercado para poder ser líder de precios?**

La página 16 de CE - Prueba documental 152 se refiere a la capacidad pero, como se menciona en las observaciones de Corea a la pregunta 166 del Grupo Especial, no en ninguno de los términos utilizados por la OCDE. Además, cualquier referencia a la capacidad existente no significa que exista ningún exceso de capacidad que explicaría, como intentan describir las CE, una competencia feroz en materia de precios entre los astilleros coreanos que provoca la reducción de los precios o la contención de su subida, y mucho menos prueba que las propias subvenciones causaran la reducción o contención. Por último, la denominada *capacidad* que se muestra en la página pertinente es la capacidad global y no, como intentan describir las CE, la capacidad *en los sectores del mercado afectados por el presente procedimiento*. Por consiguiente, estos datos no pueden respaldar en ningún caso la tesis de que el exceso de capacidad causó la reducción de los precios o la contención de su subida en el caso de los buques portacontenedores, buques para transporte de productos químicos y otros productos y buques LNG.

Como se ha mencionado *supra*, el párrafo 10 del documento de la OCDE que han presentado las CE ha sido enérgicamente refutado por Corea y China (*véanse* las observaciones de Corea a la pregunta 162 del Grupo Especial).

Por último, ya sea en la Prueba documental 82 o en la 157 de las CE, se alude a los astilleros coreanos en su conjunto y no individualmente a cada uno de los tres astilleros reestructurados. Por consiguiente, las CE no han respondido a la pregunta del Grupo Especial, en particular al apartado c) de la misma. Pero, además, no hay nada en estos documentos que avale la tesis de que las propias subvenciones causaron reducción de los precios o contención de su subida. Aunque hubiera exceso de capacidad en los astilleros coreanos no reestructurados que hubiera hecho que éstos bajaran los precios (lo que Corea refuta), esto seguiría sin demostrar que las subvenciones concedidas a los astilleros supuestamente reestructurados causaron reducción de los precios o contención de su subida, tanto más cuanto que en el mercado existen otros grandes astilleros que participaron intensamente en las licitaciones de las embarcaciones a que se refiere la presente diferencia.

Lista de Pruebas documentales

<u>Corea - Prueba documental 140</u>	Carta de ABN-AMRO re. prima de riesgo-país
<u>Corea - Prueba documental 141</u>	Observaciones de Anjin sobre el análisis de PricewaterhouseCoopers que figura en CE - Prueba documental 145
<u>Corea - Prueba documental 142</u>	"Informe de antecedentes: Evaluación detallada de movimientos de precios clave", preparado por el consultor de las CE, FMI, en agosto de 2003
<u>Corea - Prueba documental 143</u>	Informe del KEXIM sobre la incompatibilidad entre las calificaciones de créditos y de obligaciones de sociedades
<u>Corea - Prueba documental 144</u>	Lista de préstamos previos a la expedición (PSL) del KEXIM (fragmentos)
<u>Corea - Prueba documental 145</u>	Corrigendum a los nuevos cálculos de las CE sobre Samho
<u>Corea - Prueba documental 146</u>	Corrigendum a los nuevos cálculos de las CE sobre DSME
<u>Corea - Prueba documental 147</u>	Corrigendum a los nuevos cálculos de las CE sobre Hanjin
<u>Corea - Prueba documental 148</u>	Corrigendum a los nuevos cálculos de las CE sobre HII
<u>Corea - Prueba documental 149</u>	Corrigendum a los nuevos cálculos de las CE sobre Mipo
<u>Corea - Prueba documental 150</u>	Duración de los PSL para cada plazo desembolsado
<u>Corea - Prueba documental 151</u>	Avisos del Banco de Desarrollo de Corea sobre la terminación la renegociación de la deuda de DSME
<u>Corea - Prueba documental 152</u>	Inexistencia de sustitución de la oferta que se demuestra en CE - Prueba documental 152
<u>Corea - Prueba documental 153</u>	Estadísticas de la OCDE sobre producción, exportaciones y pedidos de buques en 2003, C/WP6/SG(2004)5, de 2 de mayo de 2004 (fragmentos)

NOTA: Las Pruebas documentales que contienen información comercial confidencial se indican *supra* en negrita.

ANEXO G-6

OBSERVACIONES DE COREA SOBRE LAS RESPUESTAS DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS A LAS PREGUNTAS COMPLEMENTARIAS

(23 de julio de 2004)

II. PREGUNTAS FORMULADAS A LAS CE

A. APRG/PSL

187. Sírvanse formular sus observaciones acerca de los nuevos cálculos de Corea sobre el beneficio, presentados en sus Pruebas documentales 91 a 102.

Observaciones de Corea

Sírvanse consultar las observaciones de Corea sobre la pregunta 136 formulada por el Grupo Especial a las CE, que figuran en las páginas 12 a 19 de la comunicación de Corea de 9 de julio de 2004.

B. SUPUESTAS SUBVENCIONES RECURRIBLES

188. Con respecto a la cuestión de si la reestructuración de Daewoo se efectuó o no con subvenciones, sírvanse presentar un resumen, basado en todas las comunicaciones de Arthur Andersen y Anjin y PricewaterhouseCoopers, del análisis y las conclusiones de las CE acerca de si DHI debió haber sido liquidada en lugar de reestructurada. Sírvanse presentar, en ese resumen, todas las cifras pertinentes en forma tabulada, con citas y referencias al informe inicial de Arthur Andersen de noviembre de 1999 en que se calculó el valor de DHI según diversas hipótesis.

Observaciones de Corea

En CE - Prueba documental 158 (informe de PWC) no hay nada que demuestre que se debía haber procedido a la liquidación de DHI en vez de a su reestructuración. Pese a todos los análisis que PWC intentó realizar en sus diversos informes, PWC llega constantemente a la conclusión de que el valor de DHI como empresa en marcha era mayor que su valor de liquidación o de que "no está claro" que la opción de la empresa en marcha, después de tener en cuenta la corrección por el efecto de amparo fiscal, habría seguido siendo la solución preferida.

En cualquier caso, las afirmaciones de PWC se basan en una presentación errónea de los hechos y en una aplicación de la teoría financiera carente de sentido. En Corea - Prueba documental 141 (Anjin's 2nd Response (Segunda respuesta de Anjin)), se demuestra claramente que la reestructuración de DHI era la mejor solución para los acreedores. Además, Corea presenta como **Corea - Prueba documental 154** la tercera respuesta de Anjin, de fecha 23 de julio de 2004, al informe de PWC (CE - Prueba documental 158).

189. Con respecto a la reestructuración de Daewoo:

- a) **Respecto de la última comunicación de PricewaterhouseCoopers (CE - Prueba documental 145), sírvanse explicar detalladamente la afirmación que figura en la página 3, según la cual el análisis de Anjin indicaba que "el valor de empresa de la sociedad reestructurada es inferior a su valor de empresa calculado sin la reestructuración de la deuda".**
- b) **¿Qué es el "valor de empresa", y en qué se diferencia del "valor como negocio en marcha"?**
- c) **¿Qué trascendencia tiene el hecho de que el "valor de empresa" fuera menor en un conjunto de cálculos que en otro? ¿Afecta ese hecho a la cuestión central planteada por las CE, es decir, la decisión de reestructurar Daewoo en vez de liquidarla? ¿En qué sentido?**
- d) **¿Qué trascendencia tiene la respuesta de Anjin, en Corea - Prueba documental 70, de que el valor de empresa era menor en el análisis basado en la hipótesis de reestructuración que en la evaluación de la sociedad no reestructurada? ¿Tiene alguna trascendencia el hecho de que los cálculos sobre el valor de empresa fueran diferentes en las dos hipótesis respecto de la cuestión central planteada por las CE, es decir, la de si era preferible liquidar Daewoo o reestructurarla? ¿En qué sentido?**

Observaciones de Corea

Sírvanse consultar la sección III.2 de **Corea - Prueba documental 154** (Anjin's 3rd Response (Tercera respuesta de Anjin)), en la que se formulan observaciones detalladas sobre la respuesta de las CE.

Como se explicó en la mencionada sección, las CE intentan inducir a error al Grupo Especial ocultando el hecho de que el canje de deuda por acciones contemplado en la reestructuración de DHI reducía el valor de empresa de ésta como sociedad reestructurada al aumentar el promedio ponderado del costo del capital (el tipo de descuento). Contrariamente a lo que alegan las CE, el cálculo del valor de empresa realizado por Anjin (Arthur Andersen) se hizo correctamente de conformidad con la teoría financiera, y no hubo una estimación insuficiente ni una estimación excesiva.

Por consiguiente, la alegación de las CE de que Arthur Andersen comenzó repentinamente a tener en cuenta el valor del resto de los activos de DHI a fin de obtener un valor de empresa posterior a la reestructuración superior al valor previo a la reestructuración carece totalmente de fundamento. Además, Corea ha demostrado, como lo confirma el informe de Anjin (Corea - Prueba documental 141), que la cuantía de cualesquiera sumas recuperables del resto de los activos de DHI no representa una diferencia en la comparación entre el valor como empresa en marcha y el valor de liquidación, porque se incorporó en ambos valores la misma estimación de las sumas recuperables. Sírvanse consultar también la sección III.2.2 de **Corea - Prueba documental 154**, Anjin's 3rd Response (Tercera respuesta de Anjin).

Las CE sostienen que el valor de liquidación de [ICC: se omite en la versión pública] era un "hecho nuevo". Sin embargo, esta cifra no era un hecho "nuevo". Como se explicó en la sección III.1.1 de **Corea - Prueba documental 154**, se presentó ya en el informe de Arthur Andersen de 1999 (apéndice 11). Esto quiere decir que, cuando los acreedores examinaron todas las valoraciones presentadas por Arthur Andersen en su informe de 1999, consideraron también la cifra de [ICC: se omite en la versión pública], que se mencionaba en ese informe.

De hecho, como lo demuestran claramente los análisis y las aclaraciones facilitados por PWC y Anjin en sus numerosos informes presentados al Grupo Especial como pruebas documentales, este informe de 1999 era amplio y minucioso, estaba basado en un análisis en profundidad y proporcionaba a los acreedores información fiable para adoptar una decisión sobre la reestructuración de DHI. El informe de 1999 demuestra que, cuando realizó su evaluación, Anjin examinó cuidadosamente todos los datos y circunstancias pertinentes relativos a la economía coreana, la industria de la construcción naval y los distintos astilleros, así como los planes comerciales de DHI, a fin de ofrecer una evaluación objetiva e independiente de la situación real de DHI y de las diversas opciones de que disponían las instituciones financieras acreedoras. Por lo tanto, los bancos acreedores actuaron con prudencia cuando adoptaron una decisión sobre la reestructuración de DHI teniendo en cuenta las constataciones y recomendaciones contenidas en el informe de 1999.

190. Los datos presentados en Corea - Prueba documental 108 muestran los gastos por intereses y amortización en el análisis de costos y rentabilidad referente a Daewoo. Sírvanse formular sus observaciones. ¿Cómo se concilia esto con la afirmación de las CE de que los costos no se tuvieron en cuenta adecuadamente en los precios de Daewoo?

Observaciones de Corea

i) En relación con el párrafo 9 de la respuesta de las CE:

Sírvanse consultar el documento titulado "Response to Para. N° 9" (Respuesta al párrafo N° 9) en **Corea - Prueba documental 155** (KPMG's Supplemental Response (Respuesta suplementaria de KPMG)), que contiene observaciones sobre este párrafo.

ii) En relación con los párrafos 10 y 11 de la respuesta de las CE:

Sírvanse consultar la "Response to Para. N°s 10 and 11" (Respuesta a los párrafos N°s 10 y 11) de **Corea - Prueba documental 155**, que contiene observaciones sobre los párrafos 10 y 11.

iii) En relación con el párrafo 12 de la respuesta de las CE:

Como reconocen las propias CE, KPMG ha comparado las estimaciones de los costos o hipótesis sobre los costos que proporcionó FMI con los costos reales en que incurrió DSME. KPMG ha constatado que las estimaciones de los costos/hipótesis sobre los costos de FMI eran muy superiores a los costos reales.

Por supuesto, los costos reales en que incurrió DSME se basaron en la situación de la deuda de ésta después de que se efectuara la reestructuración de dicha deuda ya que la construcción del buque propiamente dicha tuvo lugar después de la reestructuración de la deuda en octubre de 2000. No obstante, contrariamente a lo que alegan las CE, KPMG confirma también que, incluso si se hubiera tenido en cuenta la deuda anterior a la reestructuración alegada por las CE, DSME podía haber ofrecido el precio de **[ICC: se omite en la versión pública]**, que aún habría generado ingresos y beneficios (véase la sección 2.5.4 de Corea - Prueba documental 108 (KPMG's Cost Analysis Report (Informe de KPMG sobre el análisis de los costos)). KPMG ha confirmado que los ingresos de explotación resultantes de los tres proyectos de buques para transporte de gas natural licuado oscilaban entre el 18,8 por ciento y el 28 por ciento de la cifra de negocios. En estas circunstancias, incluso si los costos del servicio de la deuda "anterior a la reestructuración" que alegan las CE se hubieran reflejado en la base de costos de DSME, los proyectos habrían generado beneficios de explotación considerables.

Esto significa no sólo que la "estimación de los costos o hipótesis sobre los costos" de FMI no guarda ninguna relación con la realidad y es inútil para obtener cualquier tipo de indicación u orientación sobre los costos reales de DSME sino también que no existía ningún vínculo causal entre la supuesta subvención concedida a DSME y los precios reales de los proyectos de buques para transporte de gas natural licuado.

iv) En relación con el párrafo 13 de la respuesta de las CE:

Sírvanse consultar la "Response to Para. N° 13" (Respuesta al párrafo N° 13) en **Corea - Prueba documental 155**.

v) En relación con el párrafo 14 de la respuesta de las CE:

Sírvanse consultar la "Response to Para. N° 14 and 22" (Respuesta a los párrafos N°s 14 y 22) en **Corea - Prueba documental 155**, que contiene observaciones sobre el párrafo 14.

vi) En relación con los párrafos 16 y 17 de la respuesta de las CE:

Sírvanse consultar la "Response to Para. N°s 16 and 17" (Respuesta a los párrafos N°s 16 y 17) en **Corea - Prueba documental 155**.

vii) En relación con los párrafos 17 a 21 de la respuesta de las CE:

Sírvanse consultar la "Response to Para. N°s 17-21" (Respuesta a los párrafos N°s 17 a 21) en **Corea - Prueba documental 155**, que contiene observaciones detalladas sobre estos párrafos.

viii) En relación con el párrafo 22 de la respuesta de las CE:

Sírvanse consultar la "Response to Para. N°s 14 and 22" (Respuesta a los párrafos N°s 14 y 22) en **Corea - Prueba documental 155**, que contiene observaciones sobre este párrafo.

ix) En relación con el párrafo 23 de la respuesta de las CE:

La eficiencia se logra no sólo invirtiendo en instalaciones sino también aumentando la productividad de la fuerza de trabajo, desarrollando sistemas de gestión eficientes e introduciendo otras mejoras intangibles similares en el proceso de construcción. Es sabido que los astilleros coreanos son especialmente eficientes desde el punto de vista de estos últimos factores. Los astilleros que son eficientes en este sentido tendrán un nivel reducido de "costos específicos de los contratos", que las CE incluyen en la categoría "otros costos directos".

Además, aunque puede ser cierto que DSME realizó algunos gastos de capital con miras a la construcción de buques para transporte de gas natural licuado, DHI ya comenzó a efectuar esas inversiones a principios de los años 90. Por lo tanto, la suposición de FMI de que DSME hizo todos los gastos de capital cuando obtuvo los contratos para la construcción de los buques para transporte de gas natural licuado en 2000 no es correcta. Además, KPMG ha confirmado que el costo real de la inversión que realizó DSME fue muy inferior a lo que ha supuesto FMI basándose en su experiencia con los astilleros europeos.

En cualquier caso, como cuestión de principio, no es correcto atribuir a los astilleros coreanos los costos de los astilleros europeos, como lo hizo FMI, ya que la estructura de los costos de los astilleros coreanos y comunitarios es totalmente diferente.

x) En relación con el párrafo 24 de la respuesta de las CE:

De nuevo, en este párrafo, las CE intentan imponer a DSME el modelo de costos de los astilleros europeos. Este tipo de argumento carece de sentido en una situación en la que una empresa de contabilidad independiente ha confirmado que la estructura de los costos sugerida por FMI sobre la base del modelo europeo era totalmente distinta de la estructura real de los costos de DSME.

Contrariamente a lo que alegan las CE, KPMG no dijo que estos costos no existieran en absoluto en DSME. En Corea - Prueba documental 108, KPMG indicó que las partidas de costos mencionadas por FMI (es decir, "costo de la inversión" y "costos específicos de los contratos") estaban incluidas en los costos de DSME con nombres diferentes (por ejemplo, "gastos de reparación" y "amortización" en lugar de "costo de la inversión", o "gastos generales" y "gastos administrativos, de venta y de carácter general" en lugar de "costos específicos de los contratos"). Sírvanse consultar la sección 2.5.3 3) b y c. del informe de KPMG sobre el análisis de los costos (Corea - Prueba documental 108). Además, KPMG ha confirmado que, en cualquier caso, las cuantías asignadas por FMI a estos costos eran significativamente superiores a los costos reales verificados por KPMG sobre la base de las cuentas de DSME.

xi) En relación con el párrafo 25 de la respuesta de las CE:

Las CE no ofrecen ninguna base plausible que respalde sus dudas acerca de la exactitud del margen de ingresos de explotación confirmado por KPMG. Sin embargo, los ingresos de explotación de DSME son un "hecho" que no puede negarse debido a una mera sospecha. Desde el punto de vista de astilleros europeos no eficientes, puede parecer poco realista que los astilleros coreanos obtengan esos altos beneficios. Pero debe señalarse que es esa rentabilidad la que ha permitido que los astilleros coreanos que construyen buques para transporte de gas natural licuado alcancen sus excelentes resultados.

191. En Corea - Prueba documental 107 se presentan los resultados de la reestructuración de Daedong dispuesta y supervisada judicialmente. Es de suponer que esa reestructuración tenía que llevarse a cabo en conformidad con la legislación coreana en materia de quiebras. ¿Con qué fundamento alegan las CE que la reestructuración, sin embargo, supuso una subvención?

Observaciones de Corea

Las CE no reconocen que es el tribunal de quiebras y no los acreedores quien adopta las decisiones encaminadas a reestructurar una empresa insolvente en el marco del procedimiento de quiebra. Corea ha demostrado que, aunque un banco acreedor puede tomar parte en el procedimiento de quiebra como participante en la reunión de las partes interesadas, no puede adoptar ni controlar la decisión de reestructurar la empresa de conformidad con la legislación coreana. Las CE no explican cómo, en el marco de un ordenamiento jurídico de ese tipo, la decisión de reestructurar adoptada por el tribunal de quiebras puede constituir una subvención de un acreedor.

Además, las CE no explican a qué "mercado" se refieren cuando dicen que puede haber un beneficio si las condiciones de la reestructuración son más favorables que las que se obtendrían en el "mercado", aun en el marco de un procedimiento de quiebra. En los procedimientos de quiebra ante los tribunales, la reestructuración tiene que realizarse de conformidad con la ley de quiebras. El tribunal de quiebras sólo inicia el procedimiento y aprueba el plan de reestructuración cuando se ha determinado que el valor de la empresa en marcha es superior a su valor de liquidación. Aparte de esto, la legislación coreana en materia de quiebras no exige al tribunal de quiebras que tenga en cuenta ningún "mercado" al aprobar el plan de reestructuración. Efectivamente, no tiene sentido que las CE sugieran que un tribunal de quiebras coreano debe intentar hallar un punto de referencia para el procedimiento de reestructuración de una determinada empresa cuando jamás se ha formulado un

argumento semejante en relación con un procedimiento de quiebra en ninguna jurisdicción. De hecho, no hay ningún "mercado" a que pueda remitirse el tribunal cuando establece el plan de reestructuración porque el plan de reestructuración, por su naturaleza misma, debe adaptarse a la situación específica de una determinada empresa insolvente.

En cualquier caso, las CE no han demostrado que las condiciones de la reestructuración de Samho y Daedong fueran más favorables que las que se obtendrían en el "mercado" (sea cual fuere éste) en el marco del procedimiento de quiebra específico para estas empresas.

C. PERJUICIO GRAVE

192. Una de las conclusiones que cabe extraer de las Pruebas documentales 91 a 102 de Corea es que Corea admite la existencia de un beneficio resultante de la financiación del KEXIM en cuestión, pero afirma que en diversos casos ese beneficio es muy pequeño (del 0,5 por ciento o menos). Si se admitiera que el beneficio tiene la magnitud que indican esas pruebas documentales de Corea, ¿cuáles serían las consecuencias para el análisis y las conclusiones de las CE sobre la existencia de perjuicio grave?

Observaciones de Corea

Para comenzar, Corea señala que ofreció el análisis a que se hace referencia subsidiariamente. Corea no acepta en modo alguno la premisa de las CE de que se otorgó un beneficio. A juicio de Corea, las CE han utilizado puntos de referencia y enfoques analíticos incorrectos. No obstante, Corea ha intentado demostrar que, incluso si se utilizan esos datos falsos, los cálculos de las CE arrojan como resultado un nivel de subvención *de minimis*. Como ocurre en los asuntos como éste, en los que hay numerosísimas cuestiones que dependen de las constataciones positivas anteriores del Grupo Especial, al no saber por anticipado si el Grupo Especial ha formulado constataciones positivas de ese tipo sobre cuestiones específicas, Corea se ha sentido obligada a responder a muchas alegaciones comunitarias que, en su opinión, no vienen al caso pero que no puede *dar por supuesto* que no se considerarán a efectos de la presentación de su argumentación. También es propio de estos casos que estos argumentos subsidiarios representen una carga especialmente pesada para el demandado. Corea cree que es muy importante que no se entienda que ninguno de sus argumentos subsidiarios significa que acepta los argumentos de las CE sobre elementos anteriores del asunto.

Teniendo presentes las anteriores reservas, Corea señala que las CE continúan alegando en su respuesta que la financiación del KEXIM permite a los astilleros coreanos "ofertar precios inferiores a los de los astilleros competidores [u] ... ofrecer de otra forma condiciones contractuales ... más atractivas para el comprador" y, por consiguiente, "refuerzan considerablemente las posibilidades de los astilleros subvencionados de mantener su capacidad de producción (y precios bajos en el mercado) cuando, de ser otras las circunstancias, abandonarían el mercado o reducirían esa capacidad".

Corea señala que las CE ni siquiera intentan invocar pruebas para apoyar su respuesta a la pregunta del Grupo Especial. Y tampoco responden a los argumentos formulados por Corea en sus observaciones sobre esta pregunta expuestas en la comunicación coreana del 9 de julio que, para facilitar la tarea del Grupo Especial, se resumen del modo siguiente:

- las condiciones en las que se ofrecía la financiación del KEXIM se hicieron más costosas, como lo reconocen las CE. Estas condiciones más costosas (es decir, que ya no representaban un "beneficio") no pueden haber dado lugar, por lo tanto, a la reducción de los precios o la contención de la subida de éstos¹;

¹ Corea desearía recordar sus argumentos generales sobre la prueba en el contexto de investigaciones del tipo de las relativas a la existencia de daño, según los cuales forzosamente los períodos más recientes son los más pertinentes.

- los efectos cualitativos de una supuesta subvención sólo son insuficientes cuando el párrafo 3 c) del artículo 6 del *Acuerdo SMC* exige que se demuestre que las supuestas subvenciones han tenido un efecto *significativo* de contención de la subida de los precios o reducción de los precios, lo cual obliga a cuantificar dichos efectos;
- el beneficio desdeñable que, según lo que han podido alegar las CE, se deriva de la financiación del KEXIM no guarda en absoluto proporción con la gama de los márgenes de reducción de los precios y/o contención de la subida de éstos que alegan las CE -no hay reducción de los precios y/o contención de la subida de éstos significativas causadas por los supuestos beneficios otorgados por el KEXIM, tanto más cuanto que las CE reconocen que los astilleros coreanos disfrutaban de una ventaja muy importante por lo que se refiere a los costos frente a los astilleros comunitarios-;
- las CE no demuestran que las supuestas subvenciones en sí mismas (y no los productos) hayan causado una reducción de los precios y/o una contención de la subida de éstos significativas, aunque el párrafo 3 c) del artículo 6 exige esta demostración;
- incluso si se consideraran los efectos de los productos en lugar de los de las subvenciones, las CE alegan reducción de los precios y/o contención de la subida de éstos en el caso de los buques comerciales coreanos en general pese al hecho de que las pruebas demuestran que *no* se concedió financiación del KEXIM para muchos de los buques vendidos, lo cual indica que no es cierto que la financiación permitiera mantener capacidad que, sin ella, habría abandonado el mercado;
- las alegaciones en relación con la subvaloración de precios que las propias CE abandonaron no pueden reintroducirse so pretexto de demostrar la reducción de los precios/contención de la subida de éstos;
- se conceden a los astilleros comunitarios subvenciones de un nivel mucho mayor, que superan en forma abrumadora las supuestas subvenciones coreanas y disipan cualquier efecto de éstas -sería inadmisibles atribuir a las subvenciones de Corea efectos debidos en realidad a las subvenciones muy superiores de las CE-.

193. Cabe considerar que Corea - Prueba documental 112, referente a la intervención del Ministerio de Comercio, Industria y Energía (MOCIE) a petición de Samsung, indica que el Gobierno adopta medidas cuando los precios son demasiado bajos. Si así ocurre, ¿cuáles son las consecuencias para la alegación de las CE sobre la existencia de perjuicio grave?

Observaciones de Corea

Corea se atiene a su anterior explicación de la actuación del MOCIE. Sírvanse consultar las observaciones que formuló Corea sobre esta pregunta del Grupo Especial, presentadas el 9 de julio de 2004.

Sin embargo, Corea observa con interés que ahora las CE se ven obligadas a negar que el MOCIE desempeñara el papel que las propias CE alegan. Si las alegaciones comunitarias acerca del MOCIE se consideraran correctas, en realidad la intervención del MOCIE debilitaría la alegación de la existencia de perjuicio grave de las CE. Las CE no pueden sostener ambas cosas a la vez.

194. Si el Grupo Especial aceptara las subdivisiones de productos que se presentan en Corea - Prueba documental 109, ¿cómo resultaría afectado el análisis de las CE sobre reducción de precios o contención de su subida? Sírvanse responder en detalle .

Observaciones de Corea

La respuesta de las CE elude la pregunta del Grupo Especial. En lugar de responder a ella, las CE intentan hacer alegaciones que contradicen sus declaraciones anteriores, ocultándose tras un parapeto de generalizaciones mientras formulan observaciones despectivas sin objeto ni contenido. Corea considera que esta ausencia de una respuesta sustantiva y esta combinación de alegaciones contradictorias demuestran que las CE no desean responder a la pregunta del Grupo Especial porque ello confirmaría el enfoque y las alegaciones de Corea.

i) En relación con el párrafo 30 de la respuesta de las CE:

Las CE confirman ahora que un buque grande cuesta más que un buque más pequeño y que las economías de escala significan que los precios por unidad paramétrica se reducen a medida que aumenta el tamaño del buque. Esto es precisamente lo que ha venido sosteniendo Corea: al tratar como un conjunto buques de distintos tamaños, se toman en consideración precios que no son comparables porque se refieren a buques cuyo tamaño es muy diferente. Esto no puede proporcionar una visión exacta de las tendencias de los precios. Ya se trate de la subvaloración de precios, la reducción de los precios o la contención de la subida de éstos, los precios de los buques de distinto tamaño son muy distintos y no se pueden comparar para obtener una tendencia exacta de los precios.

Además, las CE dan a entender que el volumen de trabajo es la única medida pertinente en la industria de la construcción naval mientras que los parámetros del transporte de carga sólo se refieren al transporte marítimo. El mercado de la construcción naval está integrado por proveedores y clientes, y estos últimos son armadores que utilizan medidas de la carga, por lo que éstas forman parte del mercado de la construcción naval, al igual que del mercado del transporte marítimo. La demanda de construcción naval *debe* calcularse sobre la base de medidas de la carga porque esta es la que impulsa la demanda que crea las necesidades de buques (puesto que los buques son necesarios para transportar la carga). Una vez que se ha efectuado la proyección de la demanda en medidas de la carga, dado que se utilizan distintas medidas de la carga para los diferentes buques, dichas medidas de la carga se convierten en toneladas brutas compensadas (CGT), sobre la base de hipótesis acerca de las distribuciones de las combinaciones de tamaños de buques. Esto se hace para obtener el agregado de distintos tipos de buques que es necesario para calcular la demanda total. La capacidad de construcción naval no puede calcularse por separado para cada tipo de buque² y, por lo tanto, no es posible realizar un análisis del equilibrio entre la oferta y la demanda a nivel de los tipos de buques. Por consiguiente, la utilización por las CE de las toneladas brutas compensadas es incompatible con la división del mercado en tres segmentos que ellas mismas sugieren.

La opinión de las CE de que el precio sólo debe examinarse sobre la base paramétrica de las toneladas brutas compensadas querría decir que se considera que únicamente influyen en el precio el equilibrio global entre la oferta y la demanda o criterios basados en el volumen de trabajo relacionados con la oferta y que el precio variará directamente en función de las toneladas brutas compensadas para todos los tamaños de buques de un determinado tipo. Por lo tanto, en la práctica,

² Esta imposibilidad de dividir la capacidad de construcción naval en distintos segmentos por tipos de buques es la no homogeneidad a que hizo referencia Corea en su respuesta a la pregunta 125 del Grupo Especial, que parece haber confundido a las CE, según lo que se dice en la página 12 de sus observaciones sobre nueva información fáctica que presentaron el 9 de julio de 2004.

las CE parecen decir ahora que los recursos materiales no influyen en los precios de los buques.³ Esto, a su vez, querría decir que los criterios relacionados con la demanda, como la capacidad del buque de producir ingresos, no influyen en absoluto en la inversión en el precio que aceptará un armador. Es de suponer que esto querría decir, por ejemplo, que el armador no tiene interés en el rendimiento de su inversión. Es evidente que esto sencillamente *no* es cierto.

La debilidad de la utilización de las toneladas brutas compensadas por las CE se pone aún más de manifiesto si se piensa que los buques *nunca* se dividen por tamaños sobre la base de las toneladas brutas compensadas. Corea sólo ha visto que esto se haga en el análisis de las propias CE y en la información divulgada en virtud del Anexo V sobre la subvaloración de precios y la reducción de los precios y la contención de la subida de éstos. Las CE no han presentado en ningún momento ejemplos del empleo por terceros de las toneladas brutas compensadas para la división en segmentos según los tamaños, lo cual se debe simplemente a que esta división no se utiliza en el sector. Si las CE aceptan la división por tamaños, deben aceptarla sobre la base de medidas de la carga, lo cual pondría en cuestión su absoluta dependencia de las toneladas brutas compensadas como punto de partida de todo su análisis.

Corea ha dejado claro que cree que influye en los precios de la construcción naval toda una gama de factores. Tanto las CE como Corea han mencionado ejemplos de esos factores. Se han presentado documentos de la OCDE que indican que los miembros de esta Organización consideran que hay una gama de factores que influyen en los precios, aunque hay diferencias de opinión sobre la gama completa de los factores en cuestión y el grado de correlación entre esos factores según las distintas condiciones del mercado. Las CE no pueden sostener ahora que sólo el volumen de trabajo o el equilibrio entre la oferta y la demanda a nivel macroeconómico influye en los precios de los buques.

En su forma más simple, el costo se considera en general un factor relacionado con la oferta mientras que el precio se considera un factor relacionado con la demanda. Por lo tanto, resulta difícil comprender el razonamiento en que se basa la alegación de que un análisis de los precios sólo debe tener en cuenta uno de los lados del mercado y debe depender de una medida relacionada con la oferta como las toneladas brutas compensadas (que únicamente comprenden y utilizan los vendedores) y no de medidas relacionadas con la demanda como las medidas de la carga (que utilizan y comprenden tanto los compradores como los vendedores) y de que, además, sólo se deben considerar los aspectos del volumen de trabajo relativos a la mano de obra. Por otra parte, si, como se ha alegado, el mercado de la construcción naval es un mercado favorable a los compradores, de ello se deduce que es más probable que sean dominantes los criterios relacionados con la demanda.

Es interesante observar que Clarkson's Shipyard Monitor (y la publicación gemela Shipping Intelligence Weekly) que, a juicio de las CE, es la principal fuente de datos sobre el sector, obtiene su índice de nueva construcción calculando los promedios en dólares estadounidenses por tonelada de peso muerto correspondientes a una amplia variedad de tipos de buques a partir de las series de precios de los distintos tipos de buques. Por lo tanto, parecería que Clarkson's considera que el precio por unidad de carga (las toneladas de peso muerto (TPM) son una medida de la carga) es una parte importante de la construcción naval. Esto se confirma en Clarkson's Sources and Methods Statement (Declaración sobre fuentes y métodos de Clarkson) (página 4, último párrafo de la sección relativa a los contratos y los precios de nueva construcción), facilitada en **Corea - Prueba documental 156**.

³ Por supuesto, debe recordarse que las toneladas brutas compensadas no indican en modo alguno el volumen de material necesario para construir el buque sino sólo el volumen de mano de obra. Por lo tanto, no tienen en cuenta las distintas economías de escala que implica la construcción de buques de diferentes tamaños desde el punto de vista de los recursos materiales y no de los recursos de mano de obra.

ii) En relación con el párrafo 31 de la respuesta de las CE:

Las CE formulan observaciones despectivas sobre la manera en que Corea entiende los aspectos económicos de los precios de la construcción naval, pero quizá le sería más útil leer lo que realmente se ha escrito. En ningún momento responden las CE al simple hecho matemático que señala Corea: un promedio de los precios en el período A, durante el cual se construyen principalmente buques de gran tamaño y precio reducido por unidad, no puede compararse con un promedio de los precios en el período sucesivo B, durante el cual se construyen principalmente buques de pequeño tamaño y elevado precio por unidad, para determinar si hubo reducción de los precios o contención de la subida de éstos. Esto se desprende de la afirmación de las propias CE: los buques de gran tamaño se venden a precios mucho mayores que los buques de pequeño tamaño.

Señalamos que las CE mencionan la ponderación de los precios con arreglo a la gama de productos. La combinación de productos hace referencia a los tipos y los tamaños de los buques pero, en este caso, en el gráfico sólo se representa la ponderación en función del tamaño y no del tipo de buque, por lo que las CE se refieren únicamente a uno de los dos aspectos de la combinación de productos. No obstante, merece la pena señalar que, de este modo, las CE han confirmado que tanto el tamaño como el tipo son elementos importantes de la combinación de productos de la construcción naval, por lo que es aún más difícil comprender su posición de que el tamaño de los buques no tiene importancia. El gráfico a que hacen referencia las CE, en el que se emplearon promedios ponderados de los precios, se utilizó para demostrar la distorsión que puede introducirse en los promedios simples de los precios paramétricos (por ejemplo, dólares por TEU) si no se tiene en cuenta la combinación de tamaños de la demanda en un período en comparación con la combinación de tamaños en otro período. Esto está relacionado con el hecho de que hay distintos factores que no actúan al unísono para todos los tamaños de buques. Esto, a su vez, está relacionado con el argumento aducido por Corea de que las categorías de tamaños de buques deben tenerse en cuenta porque representan distintos elementos del mercado ya que, por ejemplo:

- no todos los astilleros pueden construir todos los tamaños de buques⁴;
- los buques de distintos tamaños no se utilizan en forma intercambiable;
- existen economías de escala tanto en los costos de construcción de los buques como en los costos de explotación de éstos;
- los precios varían de manera diferente según los tipos y los tamaños de los buques;
- los fletes varían de manera diferente según los tipos y los tamaños de los buques.

En su análisis de los precios, las CE introducen este tipo de distorsión cuando utilizan precios paramétricos sin emplear franjas de tamaños -sencillamente no se puede comparar un promedio ponderado de los precios en cualquier momento determinado en que se construyen principalmente buques grandes con un promedio ponderado de los precios en el período siguiente en el que se construyen principalmente buques pequeños-.

⁴ Corea sostiene también que no es creíble que todos los astilleros puedan construir todos los tipos de buques.

iii) En relación con el párrafo 32 de la respuesta de las CE:

Una vez más las CE se contradicen en su referencia a las embarcaciones complejas destinadas al transporte de pasajeros cuando, al intentar refutar los argumentos de Corea contra la sustituibilidad universal desde el punto de vista de la oferta, declaran que en Corea y China se construyen "transbordadores de pasajeros" ("cruise-ferries"). En el párrafo 158 de la respuesta de las CE a la pregunta 165 del Grupo Especial, las propias CE mencionan "*o las empresas de cruceros que necesitan buques tan complejos que los astilleros coreanos y chinos no se consideran suficientemente experimentados para entregarlos en condiciones aceptables*". Ahora, parece que, cuando este argumento no les conviene, las CE se refieren a los "transbordadores de pasajeros" que se construyen en Corea del Sur y China. ¿Cuál de estas declaraciones opuestas desean las CE que crea el Grupo Especial? Además, Corea quisiera señalar que estos "transbordadores de pasajeros" son en realidad transbordadores y no buques de crucero, como parecen querer dar a entender ahora las CE, y además son pequeños. El tamaño máximo de estas embarcaciones:

- en Corea es aproximadamente de 45.000 TB con una longitud de 210 m;
- en China es aproximadamente de 30.000 TB con una longitud de 200 m.

En cambio los buques de crucero que se construyen en los astilleros comunitarios que se ocupan de la construcción de este tipo de buques tienen hasta 148.000 TB y una longitud de hasta 350 m. Los buques de crucero son el sùmmum del lujo y sólo transportan pasajeros con fines de ocio. Los transbordadores pueden transportar personas y/o vehículos y pueden utilizarse tanto con fines de ocio como con fines comerciales. No son sumamente lujosos y, aunque pueden variar de embarcaciones muy básicas para el cruce de ríos a buques de tecnología más perfeccionada que se utilizan en el mar, en ningún caso se aproximan a la complejidad de los buques de crucero. Intentar comparar estas embarcaciones entre sí y agruparlas en la misma categoría de complejidad es como intentar comparar un avión que se ocupa de rociar las cosechas con un avión a reacción Lear para el transporte de ejecutivos.

Lo que demuestra aún más la falta de coherencia de las CE es que, en el párrafo 165 de su respuesta a la pregunta 167 del Grupo Especial, hacen claramente referencia a la construcción de transbordadores en Corea y a las intenciones coreanas de "entrar en el sector de los buques de crucero", reconociendo que actualmente Corea no construye esas embarcaciones. Las CE no consideran en ningún momento que las expresiones "buques de crucero" y "transbordadores" sean equivalentes, pero ahora repentinamente describen esos transbordadores como "transbordadores de pasajeros". Lo cierto es que Corea construye algunos transbordadores pero no construye buques de crucero. China también construye algunos transbordadores pero tampoco construye buques de crucero. El Japón entregó su primer buque de crucero en febrero de este año (es decir, de 2004). La capacidad de construcción de buques de crucero está centrada en los astilleros comunitarios, pese a los intentos que hacen ahora las CE de dar a entender lo contrario y de descartar las observaciones que formula Corea describiéndolas incorrectamente.

Las CE se remiten a CE - Prueba documental 152 para demostrar la supuesta diversidad de las carteras de pedidos de los astilleros coreanos, pero haciendo las vagas generalizaciones con que ya estamos familiarizados. Corea ofrece los siguientes hechos procedentes de la sección de esa prueba documental relativa a las carteras de pedidos de los astilleros⁵:

⁵ Hemos tenido que utilizar las categorías de tipos de buques de Clarkson's para los buques cisterna, que comprenden los buques para transporte de productos químicos/petróleo, y algunas clases y productos de la OMI.

- ? **Samho** tiene pedidos 70 buques, que representan un total de 8,3 millones de TPM, de los cuales 39 son buques portacontenedores de 4.130 TEU o más, 25 son buques cisterna de 105.000 TPM o más (lo cual quiere decir que quedan fuera, por su tamaño, de la categoría mal definida de los buques para transporte de productos químicos y otros productos), 4 son buques graneleros de 170.000 TPM o más y 2 son buques para transporte de gas de petróleo licuado de 82.000 m³. Por lo tanto, sólo quedan incluidos en los tipos de buques examinados los buques portacontenedores, y éstos tienen todos más de 4.000 TEU y el 75 por ciento de ellos más de 5.000 TEU.
- ? **Daewoo** tiene pedidos 104 buques, que representan un total de 11,4 millones de TPM, de los cuales 34 son buques cisterna de 69.000 a 306.000 TPM, 19 son buques portacontenedores de 4.000 TEU o más, 17 son buques para transporte de gas natural licuado de 138.000 m³ o más (3 de ellos con capacidad de regasificación), 13 son buques para transporte exclusivo de vehículos, 8 son buques graneleros de 75.000 a 174.000 TPM, 7 son buques para transporte de gas de petróleo licuado de 38.000 a 78.000 m³ y 6 son buques cisterna para transporte de productos de 49.000 a 105.000 TPM. Se le han encargado también dos estructuras que no son buques para instalación fuera de la costa.
- ? **STX** tiene pedidos 95 buques, que representan un total de 4,8 millones de TPM, de los cuales 67 son buques cisterna para transporte de productos de 29.000 a 75.000 TPM, 18 son buques portacontenedores de 2.500 a 3.500 TEU, 6 son buques graneleros de 75.500 TPM, 2 son buques para transporte de productos químicos/petróleo de 38.000 TPM y 2 son buques para transporte de gas de petróleo licuado de 23.000 m³.

Por tanto, las CE parecen haber mezclado en su alegación tipos de buques de diversos astilleros para elaborar su lista.

- iv) En relación con el párrafo 33 de la respuesta de las CE:

Ambas partes parecen estar ahora de acuerdo en que los buques son productos fabricados bajo pedido y en que inevitablemente habrá diferencias entre sus especificaciones. No obstante, debe recordarse que en otros lugares de su argumentación, las CE han examinado las alegaciones de subvaloración de precios sobre la base de los precios en dólares estadounidenses por tonelada bruta compensada (CGT) sin reconocer en absoluto que las diferencias entre los precios pueden deberse a diferencias en las especificaciones, al igual que a otros factores. Una vez más, la posición de las CE parece cambiar según el argumento que formulan en cada caso.

Las CE alegan que Corea ha tratado de eludir las disciplinas del Acuerdo SMC mediante la creación de un número ilimitado de categorías de productos. Sin embargo, de hecho, Corea no sólo ha basado su análisis de los precios en categorías básicas de tipos de buques y tamaños sino que también ha demostrado que hay otros elementos requeridos por los armadores que diferencian a los buques pertenecientes a los mismos grupos de tamaños y tipos. Esos factores pueden modificar significativamente el costo de esas embarcaciones y el precio que el armador estará dispuesto a pagar. Corea no sólo no trata de eludir las disciplinas del Acuerdo SMC sino que ha reconocido que se debe examinar de manera práctica la base del análisis⁶, de conformidad con las disposiciones estrictas del *Acuerdo SMC* y, por lo tanto, ha basado su análisis de los precios en grupos de tamaños y tipos claramente definidos.

⁶ Corea - Prueba documental 70, página 5.21 y otras.

Corea considera que son las CE las que intentan eludir las disciplinas del Acuerdo SMC con sus burdas generalizaciones y su extraordinaria alegación de que todos los buques de un tipo básico son intercambiables y deben considerarse como un conjunto independientemente de su tamaño. En sus intentos de tratar los buques como un conjunto, las CE han cometido graves errores: por ejemplo, en primer lugar, intentaron alegar que los buques cisterna para transporte de productos y para transporte de productos químicos son lo mismo; posteriormente confirmaron que excluían los buques para el transporte exclusivo de productos químicos; después utilizaron clasificaciones basadas en datos desordenados e inexactos que no reconocían las diferencias reglamentarias existentes entre los buques para transporte de productos químicos (reflejadas en las clases de buques para transporte de productos químicos de la OMI) y ahora intentan agrupar algunos tipos de buques para transporte de productos químicos aún no definidos con los buques cisterna para transporte exclusivo de productos, a los que no se permite transportar productos químicos en absoluto.

Corea ha hecho grandes esfuerzos para explicar claramente las diferencias que realmente existen, para explicar que hay inevitablemente áreas grises⁷ de superposición pero que el establecimiento de categorías por tamaños y tipos permite un análisis más pertinente de los hechos que las burdas generalizaciones que hacen las CE. El hecho de que gran parte del análisis de expertos realizado por FMI para las CE haya optado también por utilizar franjas de tamaños similares en términos generales⁸ demuestra claramente que la división por tamaños es normal pero que hay variaciones entre las franjas utilizadas por las diversas partes o con diversos fines. Esto no es una prueba que apoye los argumentos comunitarios "contrarios a la división por tamaños". Debe formularse la pregunta fundamental de por qué las CE y su asesor FMI han recurrido a las franjas de tamaños si lo que afirman es que ninguna división por tamaños es pertinente y no que existen diferencias de opinión respecto de las franjas realmente utilizadas para el análisis. Por lo tanto, las CE sólo son coherentes en su falta de coherencia y hacen caso omiso de su propia utilización de las franjas de tamaños cuando consideran que les conviene tratar los buques como un conjunto.

v) En relación con el párrafo 34 de la respuesta de las CE:

Corea - Prueba documental 109 se presentó para exponer y resumir la argumentación en favor de la definición del producto similar y no para repetir el análisis con que se refutó la supuesta reducción de los precios y contención de la subida de éstos, que queda reflejado en el informe Drewry presentado como Corea - Prueba documental 70. El concepto jurídico de producto similar exige la división del mercado en categorías basadas en diferencias en las características técnicas que percibe el usuario y que se reflejan en el uso final. El núcleo de la cuestión es el desacuerdo entre las CE y Corea sobre la utilización de las toneladas brutas compensadas (CGT) frente a las TPM/TEU u otras medidas de la carga. El Grupo Especial reconoce este desacuerdo, junto el relativo a la clasificación por tamaños, en su pregunta, que hace referencia a las "subdivisiones del producto" pero las CE han optado por hacer caso omiso de ello en su respuesta.

Las CE se remiten al apéndice 2 de sus respuestas a las preguntas formuladas por el Grupo Especial después de la primera reunión sustantiva por lo que se refiere a su análisis de los precios. Es interesante señalar que en el primer párrafo de este documento, las CE reconocen la importancia del tamaño del buque cuando dicen que *"la figura 1.2 indica cómo se distribuían estos pedidos recibidos por tamaños"*. Si el tamaño no es importante para la reducción de los precios y la contención de la subida de éstos ¿por qué es el segundo factor que se pone de relieve en el informe de FMI?

⁷ Corea - Prueba documental 109, página 1.

⁸ Como se pone de relieve en Corea - Prueba documental 109.

Corea ya ha destacado en sus observaciones sobre la respuesta de las CE a la pregunta 162 del Grupo Especial presentadas el 9 de julio de 2004 que el gráfico facilitado por las CE en la página 5 de CE - Prueba documental 146 no demuestra que haya "*precios de subcategorías de buques que oscilan ampliamente al unísono*" y que la escala reducida de este gráfico presentado por las CE ha disimulado variaciones significativas que el formato de cuadro numérico utilizado por Corea para analizar los mismos datos sobre las series de precios de Clarkson pone claramente de manifiesto. Corea no ha seleccionado en absoluto los datos puesto que ha utilizado el ejemplo citado por las CE y ha analizado todas las series de precios de ese ejemplo, y el resultado es la prueba de que existen diferencias significativas en las tendencias de los precios.

Al presentar las pruebas de este modo, Corea demuestra también la inexactitud de las observaciones de FMI sobre la "alta correlación de los movimientos de los precios" formuladas en el documento contenido en el apéndice 2. Una vez más, las CE han utilizado la presentación de gráficos a escala reducida para encubrir las variaciones significativamente diferentes de los precios que se observan claramente gracias a la presentación numérica de las tendencias de dichos precios. Por ejemplo, el análisis de Corea pone de relieve que, desde el final de 1998 al final de 1999, los precios de los buques VLCC (superpetroleros) (300.000 TPM) disminuyeron un 5 por ciento mientras que los de los buques Panamax (70.000 TPM) y Handy (47.000 TPM) permanecieron constantes. Al final de 2000, los buques VLCC habían subido otro 11 por ciento (véase el final de 1999) mientras que los buques Aframax (110.000 TPM) habían subido un 26 por ciento, los buques Panamax, un 16 por ciento y los buques Handy, un 13 por ciento. Los precios ni siquiera varían necesariamente en la misma dirección: por ejemplo, al final de 2002, los precios de los buques VLCC eran un 9 por ciento más bajos que al final de 2001 pero los de los buques Handy eran un 3 por ciento más altos. Esta pauta no refleja "*precios ... que oscilan ampliamente al unísono*" ni una "*alta correlación*", como alegan las CE y su asesor.

vi) En relación con el párrafo 35 de la respuesta de las CE:

Sobre la base de las diferencias entre las variaciones de los precios cuya existencia demostró Corea en sus observaciones sobre la nueva información fáctica presentada por las CE, las CE no tienen razones para alegar que la realización de un análisis más detallado basado en la división por tamaños revelaría iguales mecanismos y arrojaría resultados similares. Las pruebas facilitadas por Corea son claras, y las CE no han proporcionado pruebas válidas que las contradigan; sus meras afirmaciones en sentido contrario no son suficientes.

vii) En relación con el párrafo 36 de la respuesta de las CE:

Corea ha explicado ya⁹ que la utilización de las carteras de pedidos como medida de la presencia en el mercado puede inducir a error debido a las variaciones según las regiones y los astilleros del marco temporal de dichas carteras. Ha demostrado también que los terceros utilizados como fuentes no recurren a las carteras de pedidos aisladamente sino que presentan también el escalonamiento de la cartera.¹⁰

Corea señala una vez más la falta de claridad y apertura de que dan muestras las CE al no definir las franjas de tamaños asociadas con su utilización de los términos "handymax, panamax y post-panamax". Las CE citan porcentajes de las carteras de pedidos muy concretos e impactantes pero se abstienen de definir claramente la base de esos porcentajes, por lo que sus afirmaciones no pueden contradecirse para demostrar que utilizan las estadísticas de manera que induce a error. Esto

⁹ Respuesta de Corea a la pregunta 174 del Grupo Especial.

¹⁰ Respuesta de Corea a la pregunta 174 del Grupo Especial.

es otro ejemplo del modo en que las CE intentan difuminar los argumentos mediante imprecisiones estadísticas y ocultarse detrás de generalizaciones.

Además, las CE siguen agrupando los astilleros reestructurados y no reestructurados y haciendo afirmaciones sobre la posición coreana por lo que se refiere a las carteras de pedidos pese al hecho de que los astilleros no reestructurados ocupan un lugar importante o incluso dominante en la posición en cuanto a las carteras de pedidos en que se basan las CE. Una vez más, las CE recurren al supuesto efecto de los buques coreanos mientras que el Acuerdo exige que muestren el efecto de las supuestas subvenciones coreanas.

195. Sírvanse formular sus observaciones sobre Corea - Prueba documental 115.

Observaciones de Corea

En su respuesta a la pregunta del Grupo Especial, las CE alegan que los niveles de precios que se indican en la Prueba documental 115 de Corea "constituyen un promedio de los precios contractuales declarados para los tipos de buques en cuestión en un período de siete años (1997-2003), ajustados en función de las toneladas brutas compensadas (CGT). Esos promedios representan una parte muy poco importante del informe de FMI y carecerían de sentido de no ir acompañados de los gráficos cronológicos". Las CE afirman además que "son especialmente relevantes los gráficos que muestran el movimiento relativo de los precios ... entre las diversas naciones".

En realidad, los gráficos con las curvas correspondientes a los distintos países que figuran en el informe de FMI proporcionado como Corea - Prueba documental 142 (*véanse* las figuras, 2.3, 2.8, 2.12, 2.18, 3.6 y 3.11) son simplemente inexactos e inducen a error según se detalla a continuación:

- ? Estos gráficos se prepararon a partir de los "gráficos puntuales" facilitados para cada país (*véanse* las figuras 2.1, 2.2, 2.4, 2.5, 2.6, 2.7, 2.9, 2.10, 2.11, 2.13, 2.14, 2.15, 2.16, 2.17, 3.1, 3.2, 3.3, 3.4, 3.5, 3.7, 3.8, 3.9 y 3.10). No obstante, estos gráficos puntuales reflejan muchos semestres para los que no se dispone de puntos, probablemente porque no había contratos o porque no se contaba con datos sobre los precios.
- ? El error ocurre cuando estos gráficos puntuales se convierten en gráficos de curvas porque simplemente se unen los puntos disponibles, sin reconocer en absoluto el hecho de que, en algunos casos, no se disponía de datos. Esto da lugar a curvas que pueden situarse por encima de los resultados de Corea en momentos en los que, en realidad, no hay datos.
- ? Por ejemplo, en la figura 2.18 parece que Corea tuvo precios más bajos que China (aunque marginalmente) durante el período del primer semestre de 1998 al segundo semestre de 1999. Sin embargo, en realidad, en el gráfico puntual de la figura 2.18 no había puntos de datos correspondientes a Corea para los semestres primero y segundo de 1998 y el primer semestre de 1999 y en el gráfico puntual de la figura 2.13 había otros puntos para los que no se contaba con datos en relación con China. Dado que no se disponía de todos los datos sobre los precios correspondientes a Corea, es un error que el gráfico dé a entender que los precios de los buques coreanos podían haber causado la reducción de los precios o la contención de la subida de éstos. Los gráficos cronológicos que figuran en el informe de FMI son, por lo tanto, inexactos e inducen a error. De hecho, son las CE y FMI los que simplifican excesivamente la fijación de los precios de los buques y no Corea, como han afirmado las CE.

El modo adecuado de trazar los gráficos puntuales en un gráfico de series cronológicas es trazarlos como gráficos de puntos y de curvas parciales. Para demostrar la enorme diferencia que representa un trazado correcto, Corea presenta uno de esos gráficos, primero como lo trazó FMI en su documento y después como volvió a trazarlo Corea reconociendo la existencia de puntos para los que no se disponía de datos. En **Corea - Prueba documental 157** se facilitan todos los gráficos nuevamente trazados y se pone de relieve la inexactitud de las observaciones resultantes de los gráficos originales.

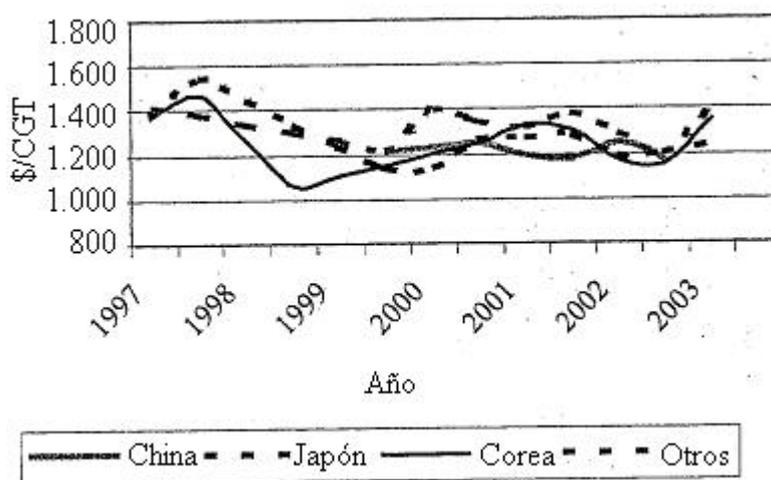
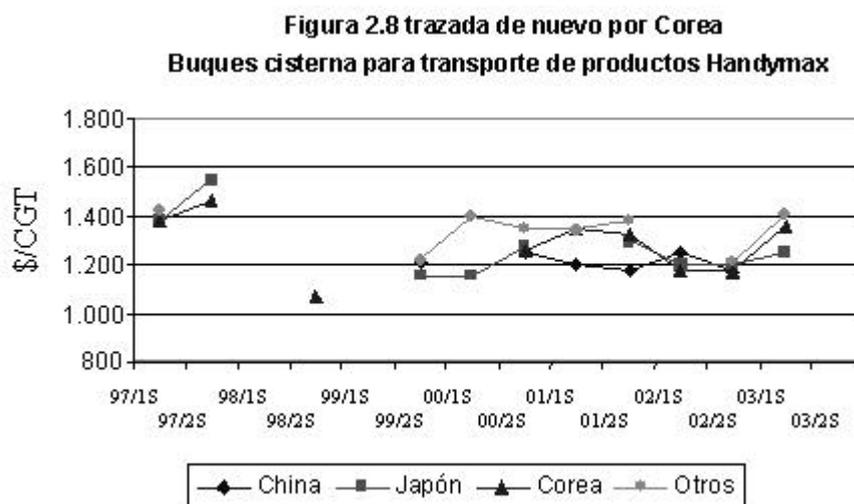


Figura 2.8 - Indicación combinada de la evolución de los precios de los buques cisterna Handymax



? Sigue siendo cierto que el propio FMI ha proporcionado en los cuadros 2.1, 2.2, 2.3, 2.4, 3.1, 3.2 y 3.3 promedios de los precios de distintas embarcaciones que constituyen productos similares correspondientes a China, Corea, el Japón, las CE y otros países dedicados a la construcción naval en el período de 1997 a 2003 y que las CE han presentado estos datos en el marco del procedimiento previsto en el Anexo V. Estos precios deben tener un significado o no se habrían incluido en un

informe de FMI. No pueden descartarse como una parte poco importante del informe. Como declaran las propias CE, los promedios de precios establecidos teniendo en cuenta períodos prolongados cobran sentido cuando se realiza un análisis de tendencias, pero la evaluación de la existencia de reducción de los precios o contención de la subida de éstos es precisamente un análisis de tendencias.

Corea señala además que las citas que se hacen en la respuesta de las CE a las preguntas del Grupo Especial no contradicen sino que respaldan lo que Corea ha afirmado en todo momento, es decir, que las CE consideran la supuesta repercusión de los buques coreanos y no la repercusión de las supuestas subvenciones coreanas. Además, incluso si se tiene en cuenta la repercusión de los buques coreanos sin considerar si esos buques se beneficiaron de las supuestas subvenciones (efectivamente, las CE incluyen todos los buques coreanos en sus alegaciones sobre la reducción de los precios y la contención de la subida de éstos), las pruebas de las propias CE no indican que la reducción de los precios o la contención de la subida de éstos fueran causadas por los buques coreanos ni, *a fortiori*, por las supuestas subvenciones en sí mismas. A modo de ejemplo, se citan las siguientes afirmaciones de FMI:

- aparentemente China asume el liderazgo de precios en lo que se refiere a los buques tanque Panamax;
- China lidera desde 2001 la fijación de los precios correspondientes a los buques de transporte de productos químicos;
- en el sector de los buques portacontenedores, parece que Corea del Sur y China han liderado la fijación de los precios en los últimos años, aunque con fuerte competencia de Polonia, Singapur y Taiwán;
- buques de transporte de productos Handysize: los países más destacados son China y Corea del Sur, siendo este último país el que goza de la posición dominante (nota: pero no se representaron en los gráficos las ventas o los precios correspondientes a las CE, sin explicación alguna);
- buques de transporte de productos Panamax: China ha seguido ejerciendo el liderazgo de precios de este sector a lo largo del período examinado;
- buques de transporte de productos químicos: el Japón, Corea del Sur y China han ofertado los precios más bajos y, en los dos últimos años, China ha sido aparentemente el líder de precios.

Corea señala que, contrariamente a lo que insinúan las CE, no está de acuerdo en que se utilicen las toneladas brutas compensadas para medir cualquier capacidad de reducir los precios o contener la subida de éstos. Sin embargo, las propias CE se basan en esa unidad de medida, y sus datos confirman que los precios coreanos no se sitúan, en general, por debajo de los de los buques comunitarios de tal manera que puedan causar reducción de los precios o contención de la subida de éstos.

En relación con la observación formulada por las CE en el párrafo 37, Corea señala que utilizó simplemente la información presentada por las CE en su propia argumentación y que ello no significa en modo alguno que Corea crea que los dólares por tonelada bruta compensada son la unidad de medida más apropiada para la fijación de precios paramétricos. Corea formula este argumento subsidiariamente. Corea sigue abrigando la opinión que expresó en Corea - Prueba documental 70 de que la fijación de precios paramétricos debe basarse en medidas de la carga como las toneladas de peso muerto (TPM), las unidades equivalentes a 20 pies (TEU) y los metros cúbicos. Corea ha

reafirmado las reservas que formuló anteriormente acerca de la utilización de los dólares estadounidenses por tonelada bruta compensada en sus observaciones sobre la pregunta 194 contenidas en el presente documento. Además, Corea recuerda al Grupo Especial que las toneladas brutas compensadas sólo reflejan el volumen de mano de obra de los costos de suministro y no el volumen de materiales.

Corea se atiene a su propio análisis de los precios contenido en Corea - Prueba documental 70, que no proporcionó pruebas de la reducción de los precios o la contención de la subida de éstos en el mercado examinado.

Lista de Pruebas documentales

- | | |
|---|--|
| <u>Corea - Prueba documental 154</u> | Pregunta 188 - Anjin's third response dated 23 July 2004
(tercera respuesta de Anjin, de fecha 23 de julio de 2004) |
| <u>Corea - Prueba documental 155</u> | Pregunta 190 - Supplemental response by KPMG
(respuesta suplementaria de KPMG) |
| <u>Corea - Prueba documental 156</u> | Pregunta 194 - Clarkson's Sources and Methods statement
(excerpt) (declaración sobre fuentes y métodos de Clarkson
(extracto)) |
| <u>Corea - Prueba documental 157</u> | Pregunta 195 - Detailed comments on the FMI report in
Exhibit Korea - 142 (observaciones detalladas sobre el
informe de FMI en Corea - Prueba documental 142) |

Nota: Las Pruebas documentales que figuran en negritas contienen información comercial confidencial.