

**ORGANIZACIÓN MUNDIAL
DEL COMERCIO**

WT/DS264/R
13 de abril de 2004

(04-1429)

Original: inglés

**ESTADOS UNIDOS - DETERMINACIÓN DEFINITIVA DE
LA EXISTENCIA DE DUMPING RESPECTO DE
LA MADERA BLANDA PROCEDENTE
DEL CANADÁ
(WT/DS264)**

Informe del Grupo Especial

ÍNDICE

	<u>Página</u>
I. INTRODUCCIÓN	1
A. RECLAMACIÓN DEL CANADÁ.....	1
B. ESTABLECIMIENTO Y COMPOSICIÓN DEL GRUPO ESPECIAL	1
C. ACTUACIONES DEL GRUPO ESPECIAL	2
II. ELEMENTOS DE HECHO	2
III. CONSTATAIONES Y RECOMENDACIONES SOLICITADAS POR LAS PARTES.	3
A. CANADÁ	3
B. ESTADOS UNIDOS.....	4
IV. ARGUMENTOS DE LAS PARTES	4
A. PRIMERA COMUNICACIÓN ESCRITA DEL CANADÁ	5
B. PRIMERA COMUNICACIÓN ESCRITA DE LOS ESTADOS UNIDOS.....	11
C. PRIMERA DECLARACIÓN ORAL DEL CANADÁ	19
1. Iniciación y terminación de la investigación.....	19
2. Producto similar y producto considerado.....	20
3. No consideración de las diferencias en las dimensiones	21
4. Reducción a cero de los márgenes negativos	22
5. Cuestiones relativas a empresas específicas.....	22
D. PRIMERA DECLARACIÓN ORAL DE LOS ESTADOS UNIDOS	24
1. Declaración inicial de los Estados Unidos de América en la primera reunión del Grupo Especial	24
2. Declaración final de los Estados Unidos de América en la primera reunión del Grupo Especial	27
E. SEGUNDA COMUNICACIÓN ESCRITA DEL CANADÁ	29
1. Iniciación y terminación de la investigación.....	29
2. Producto similar.....	30
3. Debida consideración de las diferencias en las dimensiones	32
4. La práctica del Departamento de Comercio de "reducción a cero" violó los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping	35
5. Cuestiones relativas a empresas específicas.....	36
a) La imputación de gastos en concepto de intereses en Abitibi.....	36

	<u>Página</u>
b) La imputación de gastos administrativos y de carácter general en Tembec	37
c) La imputación de gastos administrativos y de carácter general en Weyerhaeuser	38
d) Compensación de ingresos procedentes de subproductos en West Fraser.....	39
e) Compensación de los ingresos procedentes de subproductos en Tembec	40
f) Compensación de ingresos de Slocan resultantes de operaciones de futuros	41
F. SEGUNDA COMUNICACIÓN ESCRITA DE LOS ESTADOS UNIDOS.....	42
1. Iniciación	42
2. Producto considerado	44
3. Debida consideración de las dimensiones	44
4. Cálculo del margen de dumping global	46
5. Cuestiones relativas a empresas específicas	47
G. SEGUNDA DECLARACIÓN ORAL DEL CANADÁ	51
1. Iniciación y terminación de la investigación	51
2. Reducción a cero	53
3. Producto similar	53
4. Ajuste en función de las dimensiones prescrito por el párrafo 4 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping	54
5. Cuestiones relativas a empresas específicas	55
H. SEGUNDA DECLARACIÓN ORAL DE LOS ESTADOS UNIDOS.....	58
1. Declaración inicial	58
2. Declaración final	67
V. ARGUMENTOS DE LOS TERCEROS	68
A. COMUNICACIÓN ESCRITA DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS EN CALIDAD DE TERCERO.....	68
1. El alcance jurídico del párrafo 2 del artículo 5 del Acuerdo Antidumping	68
a) Obligaciones dimanantes del párrafo 2 del artículo 5 del <i>Acuerdo Antidumping</i>	68
b) El párrafo 2 del artículo 5 del <i>Acuerdo Antidumping</i> únicamente impone una obligación al solicitante	69
2. El alcance del párrafo 8 del artículo 5 del Acuerdo Antidumping	70
3. La práctica de la "reducción a cero" - Violación de los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping	71
B. COMUNICACIÓN ESCRITA DEL JAPÓN EN CALIDAD DE TERCERO	72

Página

1.	El artículo 2 del <i>Acuerdo Antidumping</i> prohíbe a las autoridades que reduzcan a cero los márgenes negativos	72
2.	El cálculo de los gastos de venta, administrativos y de carácter general por el USDOC es incompatible con el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del <i>Acuerdo Antidumping</i>	73
3.	La práctica del USDOC en relación con la valoración de los subproductos es incompatible con el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del <i>Acuerdo Antidumping</i>	74
a)	Práctica consagrada del USDOC respecto de la valoración de las ventas de los subproductos a partes afiliadas.....	74
b)	Límites a las facultades discrecionales de las autoridades otorgadas por el <i>Acuerdo Antidumping</i>	74
c)	La valoración del USDOC de la madera en plaquitas, a la que el USDOC aplica su práctica consagrada, es incompatible con el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del <i>Acuerdo Antidumping</i>	75
C.	DECLARACIÓN ORAL DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS EN CALIDAD DE TERCERO.....	75
1.	Párrafo 2 del artículo 5 del <i>Acuerdo Antidumping</i>	75
2.	Párrafo 3 del artículo 5 del <i>Acuerdo Antidumping</i>	76
3.	Párrafo 8 del artículo 5 del <i>Acuerdo Antidumping</i>	76
4.	La práctica de la "reducción a cero" - Violación de los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 del <i>Acuerdo Antidumping</i>.....	77
D.	DECLARACIÓN ORAL DEL JAPÓN EN CALIDAD DE TERCERO	79
1.	El principio básico de la buena fe.....	79
2.	Prohibición de la reducción a cero	80
3.	Cálculo de los gastos de venta, administrativos y de carácter general.....	81
4.	Revaluación de los subproductos.....	82
5.	Conclusión	83
VI.	REEXAMEN INTERMEDIO.....	83
VII.	CONSTATAACIONES.....	88
A.	INTRODUCCIÓN	88
B.	CUESTIONES GENERALES	89
1.	Reglas de interpretación de los tratados.....	89
2.	Norma de examen	90
3.	Carga de la prueba.....	91
4.	Presentación de los hechos en las actuaciones	92

	<u>Página</u>
C. OBJECIONES PRELIMINARES.....	92
1. Introducción	92
2. Mandato	93
a) Antecedentes de hecho.....	93
b) Argumentos de las partes	93
c) Evaluación por el Grupo Especial.....	94
3. Presentación de pruebas no sometidas a la autoridad investigadora	97
a) Antecedentes de hecho.....	97
b) Argumentos de las partes	97
c) Evaluación por el Grupo Especial.....	98
D. ALEGACIÓN 1: PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO 5 - LA SOLICITUD NO CONTENÍA INFORMACIÓN QUE "RAZONABLEMENTE TENÍA A SU ALCANCE EL SOLICITANTE"	101
a) Antecedentes de hecho.....	101
b) Argumentos de las partes y los terceros.....	101
c) Evaluación por el Grupo Especial.....	102
E. ALEGACIÓN 2: PÁRRAFO 3 DEL ARTÍCULO 5 - SUPUESTA INSUFICIENCIA DE LAS PRUEBAS PARA JUSTIFICAR LA INICIACIÓN DE UNA INVESTIGACIÓN	109
a) Antecedentes de hecho.....	109
b) Argumentos de las partes y los terceros.....	109
c) Evaluación por el Grupo Especial.....	112
F. ALEGACIÓN 3: PÁRRAFO 8 DEL ARTÍCULO 5 - LA "SUFICIENCIA DE LAS PRUEBAS" DE EXISTENCIA DE DUMPING AL INICIARSE LA INVESTIGACIÓN Y DESPUÉS DE ELLA	128
a) Antecedentes de hecho.....	128
b) Argumentos de las partes y los terceros.....	128
c) Evaluación por el Grupo Especial.....	129
G. ALEGACIÓN 4: PÁRRAFO 6 DEL ARTÍCULO 2 - EL "PRODUCTO SIMILAR" Y EL "PRODUCTO CONSIDERADO"	130
a) Antecedentes de hecho.....	130
b) Argumentos de las partes	131
c) Evaluación por el Grupo Especial.....	132
H. ALEGACIÓN 5: PÁRRAFO 4 DEL ARTÍCULO 2 - AJUSTE EN FUNCIÓN DE DIFERENCIAS DE LAS CARACTERÍSTICAS FÍSICAS.....	136

Página

a)	Antecedentes de hecho.....	136
b)	Argumentos de las partes	138
c)	Evaluación por el Grupo Especial.....	139
I.	ALEGACIÓN 6: PÁRRAFOS 4 Y 4.2 DEL ARTÍCULO 2 - REDUCCIÓN A CERO	148
a)	Antecedentes de hecho.....	148
b)	Argumentos de las partes y los terceros.....	149
c)	Evaluación por el Grupo Especial.....	151
J.	ALEGACIÓN 7: PÁRRAFOS 2, 2.1, 2.1.1, 2.2 Y 4 DEL ARTÍCULO 2 - IMPUTACIÓN DE GASTOS FINANCIEROS: ABITIBI.....	160
a)	Antecedentes de hecho.....	160
b)	Argumentos de las partes y los terceros.....	162
c)	Evaluación por el Grupo Especial.....	163
K.	ALEGACIÓN 8: PÁRRAFOS 2, 2.1, 2.1.1, 2.2 Y 4 DEL ARTÍCULO 2 - DETERMINACIÓN DE LOS GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE CARÁCTER GENERAL: TEMBEC.....	168
a)	Antecedentes fácticos.....	168
b)	Argumentos de las partes/terceros	169
c)	Evaluación por el Grupo Especial.....	170
L.	ALEGACIÓN 9: PÁRRAFOS 2, 2.1, 2.1.1, 2.2 Y 4 DEL ARTÍCULO 2 - DETERMINACIÓN DE LOS GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE CARÁCTER GENERAL : WEYERHAEUSER	178
a)	Antecedentes fácticos.....	178
b)	Argumentos de las partes/terceros	179
c)	Evaluación por el Grupo Especial.....	180
M.	ALEGACIÓN 10: PÁRRAFOS 2, 2.1, 2.1.1 Y 4 DEL ARTÍCULO 2 - CANTIDADES RAZONABLES POR INGRESOS DERIVADOS DE SUBPRODUCTOS OBTENIDOS DE LA VENTA DE MADERA EN PLAQUITAS: TEMBEC Y WEST FRASER.....	187
a)	Antecedentes fácticos.....	187
b)	Argumentos de las partes/terceros	189
c)	Evaluación por el Grupo Especial.....	192
N.	ALEGACIÓN 11: PÁRRAFOS 2, 2.1, 2.1.1, 2.2 Y 4 DEL ARTÍCULO 2 - DIFERENCIA EN LA COMPARABILIDAD DE LOS PRECIOS RESULTANTE DE LOS BENEFICIOS DERIVADOS DE CONTRATOS DE FUTUROS: SLOCAN.....	207
a)	Antecedentes de hecho.....	207
b)	Argumentos de las partes	208

	<u>Página</u>
c) Evaluación del Grupo Especial	209
O. ALEGACIÓN REFERENTE AL ARTÍCULO VI DEL GATT DE 1994 Y EL ARTÍCULO 1, EL PÁRRAFO 3 DEL ARTÍCULO 9 Y EL PÁRRAFO 1 DEL ARTÍCULO 18 DEL <i>ACUERDO</i> <i>ANTIDUMPING</i>	215
a) Argumentos de las partes	215
b) Evaluación por el Grupo Especial	215
VIII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	216
A. CONCLUSIONES	216
B. ANULACIÓN O MENOSCABO	218
C. RECOMENDACIÓN	218
IX. OPINIÓN DISCREPANTE DE UN MIEMBRO DEL GRUPO ESPECIAL EN RELACIÓN CON LA ALEGACIÓN DEL CANADÁ SOBRE LA REDUCCIÓN A CERO	219

LISTA DE ANEXOS

ANEXO A

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

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

ANEXO B

RESPUESTAS DE LAS PARTES A LAS PREGUNTAS FORMULADAS EN LA SEGUNDA REUNIÓN

Contenido		Página
Anexo B-1	Respuestas del Canadá a las preguntas formuladas en el contexto de la segunda reunión sustantiva del Grupo Especial	B-2
Anexo B-2	Respuestas de los Estados Unidos a las preguntas formuladas en el contexto de la segunda reunión sustantiva del Grupo Especial	B-43

ANEXO C

OBSERVACIONES DE LAS PARTES SOBRE LAS RESPUESTAS A LAS PREGUNTAS FORMULADAS EN LA SEGUNDA REUNIÓN

	Contenido	Página
Anexo C-1	Observaciones del Canadá sobre las respuestas de los Estados Unidos a las preguntas formuladas en el contexto de la segunda reunión sustantiva del Grupo Especial	C-2
Anexo C-2	Observaciones de los Estados Unidos sobre las respuestas del Canadá a las preguntas formuladas en el contexto de la segunda reunión sustantiva del Grupo Especial	C-16
Anexo C-3	Carta de los Estados Unidos en la que se formulan objeciones a las observaciones del Canadá sobre las respuestas de los Estados Unidos a las preguntas formuladas en el contexto de la segunda reunión sustantiva del Grupo Especial	C-21
Anexo C-4	Carta del Canadá en respuesta a las objeciones formuladas por los Estados Unidos con respecto a las observaciones del Canadá sobre las respuestas de los Estados Unidos a las preguntas formuladas en el contexto de la segunda reunión sustantiva del Grupo Especial	C-22

ANEXO D

SOLICITUD DE ESTABLECIMIENTO DE UN GRUPO ESPECIAL

	Contenido	Página
Anexo D	Solicitud de establecimiento de un grupo especial - Documento WT/DS264/2	D-2

CUADRO DE ASUNTOS CITADOS EN EL PRESENTE INFORME

Título abreviado	Título completo y referencia del asunto
<i>Argentina - Baldosas de cerámica</i>	Informe del Grupo Especial, <i>Argentina - Medidas antidumping definitivas aplicadas a las importaciones de baldosas de cerámica para el suelo procedentes de Italia</i> , WT/DS189/R, adoptado el 5 de noviembre de 2001
<i>Argentina - Duraznos en conserva</i>	Informe del Grupo Especial, <i>Argentina - Medida de salvaguardia definitiva sobre las importaciones de duraznos en conserva</i> , WT/DS238/R, adoptado el 15 de abril de 2003
<i>Argentina - Pollos</i>	Informe del Grupo Especial, <i>Argentina - Derechos antidumping definitivos sobre los pollos procedentes del Brasil</i> , WT/DS241/R, adoptado el 19 de mayo de 2003
<i>CE - Accesorios de tubería</i>	Informe del Grupo Especial, <i>Comunidades Europeas - Derechos antidumping sobre los accesorios de tubería de fundición maleable procedentes del Brasil</i> , WT/DS219/R, adoptado el 18 de agosto de 2003, modificado por el informe del Órgano de Apelación, WT/DS219/AB/R
<i>CE - Banano III</i>	Informe del Órgano de Apelación, <i>Comunidades Europeas - Régimen para la importación, venta y distribución de bananos</i> , WT/DS27/AB/R, adoptado el 25 septiembre de 1997, DSR 1997:II, 591
<i>CE - Hormonas</i>	Informe del Órgano de Apelación, <i>Comunidades Europeas - Medidas que afectan a la carne y los productos cárnicos (Hormonas)</i> , WT/DS26/AB/R, WT/DS48/AB/R, adoptado el 13 de febrero de 1998, DSR 1998:I, 135
<i>CE - Ropa de cama</i>	Informe del Grupo Especial, <i>Comunidades Europeas - Derechos antidumping sobre las importaciones de ropa de cama de algodón originarias de la India</i> , WT/DS141/R, adoptado el 12 marzo de 2001, modificado por el informe del Órgano de Apelación, WT/DS141/AB/R, DSR 2001:VI, 2319
<i>CE - Ropa de cama (Párrafo 5 del artículo 21 - India)</i>	Informe del Grupo Especial, <i>Comunidades Europeas - Derechos antidumping sobre las importaciones de ropa de cama de algodón originarias de la India - Recurso de la India al párrafo 5 del artículo 21 del ESD</i> , WT/DS141/RW, adoptado el 24 de abril de 2003, modificado por el informe del Órgano de Apelación, WT/DS141/AB/RW
<i>Corea - Productos lácteos</i>	Informe del Órgano de Apelación, <i>Corea - Medida de salvaguardia definitiva impuesta a las importaciones de determinados productos lácteos</i> , WT/DS98/AB/R, adoptado el 12 de enero de 2000, DSR 2000:I, 3
<i>Egipto - Barras de refuerzo de acero</i>	Informe del Grupo Especial, <i>Egipto - Medidas antidumping definitivas aplicadas a las barras de refuerzo de acero procedentes de Turquía</i> , WT/DS211/R, adoptado el 1º de octubre de 2002
<i>Estados Unidos - Acero al carbono</i>	Informe del Órgano de Apelación, <i>Estados Unidos - Derechos compensatorios sobre determinados productos planos de acero al carbono resistente a la corrosión procedentes de Alemania</i> , WT/DS/213/AB/R y Corr.1, adoptado el 19 de diciembre de 2002
<i>Estados Unidos - Acero inoxidable</i>	Informe del Grupo Especial, <i>Estados Unidos - Aplicación de medidas antidumping a las chapas de acero inoxidable en rollos y las hojas y tiras de acero inoxidable procedentes de Corea</i> , WT/DS179/R, adoptado el 1º de febrero de 2001, DSR 2001:IV, 1537
<i>Estados Unidos - Acero laminado en caliente</i>	Informe del Grupo Especial, <i>Estados Unidos - Medidas antidumping sobre determinados productos de acero laminado en caliente procedentes del Japón</i> , WT/DS184/R, adoptado el 23 de agosto de 2001, modificado por el informe del Órgano de Apelación, WTDS184/AB/R
<i>Estados Unidos - Camarones</i>	Informe del Órgano de Apelación, <i>Estados Unidos - Prohibición de las importaciones de determinados camarones y productos del camarón</i> , WT/DS58/AB/R, adoptado el 6 de noviembre de 1998, DSR 1998:VII, 2755

Título abreviado	Título completo y referencia del asunto
<i>Estados Unidos - Camisas y blusas</i>	Informe del Órgano de Apelación, <i>Estados Unidos - Medida que afecta a las importaciones de camisas y blusas de tejidos de lana procedentes de la India</i> , WT/DS33/AB/R y Corr.1, adoptado el 23 de mayo de 1997, DSR 1997:I, 323
<i>Estados Unidos - Chapas de acero</i>	Informe del Grupo Especial, <i>Estados Unidos - Aplicación de medidas antidumping y compensatorias a las chapas de acero procedentes de la India</i> , WT/DS206/R y Corr.1, adoptado el 29 de julio de 2002
<i>Estados Unidos - DRAM</i>	Informe del Grupo Especial, <i>Estados Unidos - Imposición de derechos antidumping a los semiconductores para memorias dinámicas de acceso aleatorio (DRAM) de un megabit como mínimo procedentes de Corea</i> , WT/DS99/R, adoptado el 19 de marzo de 1999, DSR 1999:II, 521
<i>Estados Unidos - Gasolina</i>	Informe del Órgano de Apelación, <i>Estados Unidos - Pautas para la gasolina reformulada y convencional</i> , WT/DS2/AB/R, adoptado el 20 de mayo de 1996, DSR 1996:I, 3
<i>Estados Unidos - Hilados de algodón</i>	Informe del Órgano de Apelación, <i>Estados Unidos - Medida de salvaguardia de transición aplicada a los hilados peinados de algodón procedentes del Pakistán</i> , WT/DS192/AB/R, adoptado el 5 de noviembre de 2001
<i>Estados Unidos - Ley de compensación (Enmienda Byrd)</i>	Informe del Órgano de Apelación, <i>Estados Unidos - Ley de compensación por continuación del dumping o mantenimiento de las subvenciones de 2000</i> , WT/DS217/AB/R, WT/DS234/AB/R, adoptado el 27 de enero de 2003
<i>Estados Unidos - Madera canadiense II</i>	Informe del Grupo Especial, <i>Estados Unidos - Medidas que afectan a las importaciones de madera blanda procedentes del Canadá ("Estados Unidos - Madera canadiense II")</i> , adoptado el 27 de octubre de 1993, IBDD S40/426
<i>Estados Unidos - Tubos</i>	Informe del Órgano de Apelación, <i>Estados Unidos - Medida de salvaguardia definitiva contra las importaciones de tubos al carbono soldados de sección circular procedentes de Corea</i> , WT/DS202/AB/R, adoptado el 8 de marzo de 2002
<i>Guatemala - Cemento I</i>	Informe del Grupo Especial, <i>Guatemala - Investigación antidumping sobre el cemento Portland procedente de México</i> , WT/DS60/R, adoptado el 25 de noviembre de 1998, modificado por el informe del Órgano de Apelación, WT/DS60/AB/R, DSR 1998:IX, 3797
<i>Guatemala - Cemento II</i>	Informe del Grupo Especial, <i>Guatemala - Medida antidumping definitiva aplicada al cemento Portland gris procedente de México</i> , WT/DS156/R, adoptado el 17 de noviembre de 2000, DSR 2000:XII, 5295
<i>India - Patentes (EE.UU.)</i>	Informe del Órgano de Apelación, <i>India - Protección mediante patente de los productos farmacéuticos y los productos químicos para la agricultura</i> , WT/DS50/AB/R, adoptado el 16 de enero de 1998, DSR 1998:I, 9
<i>India - Restricciones cuantitativas</i>	Informe del Órgano de Apelación, <i>India - Restricciones cuantitativas a la importación de productos agrícolas, textiles e industriales</i> , WT/DS90/AB/R, adoptado el 22 de septiembre de 1999, DSR 1999:IV, 1763
<i>Indonesia - Automóviles</i>	Informe de Grupo Especial, <i>Indonesia - Determinadas medidas que afectan a la industria del automóvil</i> , WT/DS54/R, WT/DS55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R y Corr.1, 2, 3 y 4, adoptado el 23 de Julio de 1998, DSR 1998:VI, 2201
<i>Japón - Bebidas alcohólicas II</i>	Informe del Órgano de Apelación, <i>Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas</i> , WT/DS8/AB/R, WT/DS10/AB/R, WT/DS11/AB/R, adoptado el 1º de noviembre de 1996, DSR 1996:I, 97

Título abreviado	Título completo y referencia del asunto
<i>México - Jarabe de maíz</i>	Informe del Grupo Especial, <i>México - Investigación antidumping sobre el jarabe de maíz con alta concentración de fructosa (JMAF) procedente de los Estados Unidos</i> , WT/DS132/R y Corr.1, adoptado el 24 de febrero de 2000, DSR 2000:III, 1345
<i>Tailandia - Vigas doble T</i>	Informe del Órgano de Apelación, <i>Tailandia - Derechos antidumping sobre los perfiles de hierro y acero sin alear y vigas doble T procedentes de Polonia</i> , WT/DS122/AB/R, adoptado el 5 de abril de 2001

CUADRO DE EXPRESIONES ABREVIADAS UTILIZADAS EN EL PRESENTE INFORME

Expresión abreviada	Título completo/Significado
Abitibi	Abitibi-Consolidated Inc., uno de los productores y exportadores canadienses de madera blanda objeto de investigación
<i>Acuerdo Antidumping</i>	<i>Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994</i>
<i>Acuerdo SMC</i>	<i>Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias</i>
<i>Acuerdo sobre la OMC</i>	<i>Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio</i>
Canfor	Canfor Corporation, uno de los productores y exportadores canadienses de madera blanda objeto de investigación
CE	Comunidades Europeas
CME	Chicago Mercantile Exchange (Bolsa Mercantil de Chicago)
<i>Convención de Viena</i>	<i>Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados</i> (véase la nota que figura en este informe)
Departamento de Comercio o USDOC	Departamento de Comercio de los Estados Unidos
Determinación definitiva	Decisión por la que se imponen medidas antidumping definitivas sobre determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá, publicada en las páginas 15539 y siguientes del <i>Federal Register</i> el 2 de abril de 2002 (Canadá - Prueba documental 1), modificada por un aviso publicado en las páginas 36068 y siguientes del <i>Federal Register</i> el 22 de mayo de 2002 (Canadá - Prueba documental 3)
Determinación preliminar	Decisión por la que se imponen medidas antidumping preliminares sobre productos de madera blanda procedentes del Canadá, publicada en las páginas 56062 y siguientes del <i>Federal Register</i> el 6 de noviembre de 2001 (Canadá - Prueba documental 11, presentada de nuevo el 30 de junio de 2003)
Difmer	Diferencias de los productos
ESD	<i>Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias</i>
GATT 1994	<i>Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994</i>
IDM	"Issues and Decision Memorandum for the Antidumping Duty Investigation of Certain Softwood Lumber Products from Canada" del USDOC (Memorándum sobre las cuestiones y la decisión relativo a la investigación sobre determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá) de 21 de marzo de 2002 (Canadá - Prueba documental 2)
IP	International Paper, una de las empresas solicitantes
Ley Arancelaria	Ley Arancelaria de 1930 de los Estados Unidos, modificada (Canadá - Prueba documental 7)
MBF	Mil pies tablares, unidad utilizada para medir el volumen de la madera blanda
OMC	Organización Mundial del Comercio
OSD	Órgano de Solución de Diferencias
PCGA	Principios de contabilidad generalmente aceptados
PIR	Pacific Inland Resources, un aserradero propiedad de West Fraser en Columbia Británica

Expresión abreviada	Título completo/Significado
QRP	Quesnel River Pulp, una fábrica de papel afiliada a West Fraser
Slocan	Slocan Forest Products Ltd., uno de los productores y exportadores canadienses de madera blanda objeto de investigación
Solicitud de establecimiento de un grupo especial	Solicitud de establecimiento de un grupo especial contenida en el documento WT/DS264/2
Tembec	Tembec Inc., uno de los productores y exportadores canadienses de madera blanda objeto de investigación
USITC	Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos
Weldwood	Weldwood of Canada Ltd., uno de los productores y exportadores canadienses de madera blanda objeto de investigación
West Fraser	West Fraser Mills Ltd., uno de los productores y exportadores canadienses de madera blanda objeto de investigación
Weyerhaeuser Canada	Weyerhaeuser Canada Ltd., uno de los productores y exportadores canadienses de madera blanda objeto de investigación
Weyerhaeuser US o Weyerhaeuser Company	Weyerhaeuser Company, matriz de Weyerhaeuser Canada

I. INTRODUCCIÓN

A. RECLAMACIÓN DEL CANADÁ

1.1 El 13 de septiembre de 2002, el Canadá solicitó la celebración de consultas con el Gobierno de los Estados Unidos de conformidad con el artículo 4 del *ESD*, el artículo XXII del *GATT de 1994* y el artículo 17 del *Acuerdo Antidumping*, acerca de la determinación definitiva de la existencia de ventas a un precio inferior al valor justo formulada con respecto a determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá, publicada en el *Federal Register* el 2 de abril de 2002 y modificada el 22 de mayo de 2002, de conformidad con el artículo 735 de la Ley Arancelaria.¹

1.2 El 11 de octubre de 2002, el Canadá y los Estados Unidos celebraron las consultas solicitadas, pero llegaron a una solución mutuamente satisfactoria del asunto.

1.3 El 6 de diciembre de 2002, el Canadá solicitó el establecimiento de un grupo especial que examinara el asunto.²

B. ESTABLECIMIENTO Y COMPOSICIÓN DEL GRUPO ESPECIAL

1.4 En su reunión de 8 de enero de 2003, el OSD estableció un Grupo Especial de conformidad con el artículo 6 del *ESD* y en respuesta a la solicitud formulada por el Canadá en el documento WT/DS264/2.

1.5 En esa reunión, las partes en la diferencia acordaron asimismo que el Grupo Especial se estableciera con el mandato uniforme. El mandato es, en consecuencia, el siguiente:

"Examinar, a la luz de las disposiciones pertinentes de los acuerdos abarcados invocados por el Canadá en el documento WT/DS264/2, el asunto sometido al OSD por el Canadá en ese documento y formular conclusiones que ayuden al OSD a hacer las recomendaciones o dictar las resoluciones previstas en dichos acuerdos."

1.6 El 25 de febrero de 2003, las partes convinieron en que la composición del Grupo Especial fuese la siguiente³:

Presidente: Sr. Harsha V. Singh

Miembros: Sr. Gerhard Hannes Welge
Sr. Adrián Makuc

1.7 La composición del Grupo Especial se estableció formalmente el 4 de marzo de 2003.

1.8 Las Comunidades Europeas, la India y el Japón se reservaron sus derechos en calidad de terceros.

¹ WT/DS/264/1.

² WT/DS/264/2.

³ WT/DS/264/3.

C. ACTUACIONES DEL GRUPO ESPECIAL

1.9 El Grupo Especial se reunió con las partes los días 17 y 18 de junio de 2003 y 11 y 12 de agosto de 2003. El Grupo Especial se reunió con los terceros el 18 de junio de 2003.

1.10 El 16 de enero de 2004, el Grupo Especial dio traslado de su informe provisional a las partes. Véase la sección VI, *infra*.

II. ELEMENTOS DE HECHO

2.1 El 2 de abril de 2001, Coalition for Fair Lumber Imports Executive Committee, United Brotherhood of Carpenters and Joiners y Paper, Allied-Industrial, Chemical and Energy Workers International Union presentaron ante el USDOC y la USITC una solicitud antidumping en la que la mercancía en cuestión eran determinados productos de madera blanda importados del Canadá.

2.2 El USDOC inició la investigación el 23 de abril de 2001 y publicó el Aviso de Iniciación el 30 de abril de 2001.⁴ Como el número de exportadores de la mercancía en cuestión era muy grande, el USDOC limitó su investigación a los seis mayores productores y exportadores de madera blanda canadiense, a saber, West Fraser, Slocan, Tembec, Abitibi, Canfor y Weyerhaeuser Canada.

2.3 El ámbito de la investigación se definió en el Aviso de Iniciación del siguiente modo:

"[l]os productos abarcados por esta investigación son la madera blanda, para recubrimiento y entarimados (productos de madera blanda). Los productos de madera blanda comprenden todos los productos clasificados en las partidas 4407.1000, 4409.1010, 4409.1090 y 4409.1020, respectivamente, del Arancel de Aduanas Armonizado de los Estados Unidos, y cualquier madera blanda para recubrimiento y entarimados descrita a continuación. Estos productos de madera blanda incluyen los siguientes:

- 1) Madera de coníferas, aserrada o desbastada longitudinalmente, cortada o desenrollada, incluso cepillada, lijada o unida por entalladuras múltiples, de espesor superior a seis mm;
- 2) tablas de coníferas para recubrimiento (incluidas las tablillas y frisos para parkés, sin ensamblar) perfiladas longitudinalmente (con lengüetas, ranuras, rebajes, acanalados, biselados, con juntas en V, moldurados, redondeados o similares) en una o varias caras o cantos, incluso cepilladas, lijadas o unidas por entalladuras múltiples;
- 3) la demás madera de coníferas (incluidas las tablillas y frisos para parkés, sin ensamblar) perfilada longitudinalmente (con lengüetas, ranuras, rebajes, acanalados, biselados, con juntas en V, moldurados, redondeados o similares) en una o varias caras o cantos (con excepción de las molduras y clavijas de madera), incluso cepillada, lijada o unida por entalladuras múltiples; y
- 4) madera de coníferas para entarimados (incluidas las tablillas y frisos para parkés, sin ensamblar) perfilada longitudinalmente (con lengüetas, ranuras, rebajes, acanalados, biselados, con juntas en V, moldurados, redondeados o similares) en una o varias caras o cantos, incluso cepillada, lijada o unida por entalladuras múltiples".⁵

⁴ Canadá - Prueba documental 9, Iniciación, páginas 21328 y siguientes.

⁵ *Id.*, página 21329.

2.4 El período objeto de investigación fijado a los efectos de la determinación de la existencia de dumping fue el comprendido entre el 1° de abril de 2000 y el 31 de marzo de 2001.

2.5 El 31 de octubre de 2001, el USDOC formuló su determinación preliminar, que fue publicada en el *Federal Register* el 6 de noviembre de 2001.⁶ El 12 de marzo de 2002 formuló una determinación sobre el alcance de los productos abarcados por la investigación y el 19 de marzo de 2002 celebró una audiencia sobre la cuestión.⁷

2.6 La orden antidumping definitiva, por la que se imponían a los productores y exportadores de madera blanda del Canadá derechos antidumping que oscilaban entre el 2,18 por ciento y el 12,44 por ciento, fue publicada en el *Federal Register* el 2 de abril de 2002⁸ y modificada el 22 de mayo de 2002.⁹ El alcance definitivo de la orden antidumping comprendía varias exclusiones de productos.¹⁰

III. CONSTATAIONES Y RECOMENDACIONES SOLICITADAS POR LAS PARTES

A. CANADÁ

3.1 En su primera comunicación escrita, el Canadá solicita al Grupo Especial que:

- a) constate que la petición presentada por la rama de producción nacional de los Estados Unidos no contuvo "la información que razonablemente [tenía] a su alcance" el Peticionario, ni contuvo pruebas pertinentes y exactas de la existencia de dumping suficientes para justificar la iniciación de la investigación, lo cual hace que la iniciación de la investigación sea incompatible con las obligaciones que corresponden a los Estados Unidos en virtud de los párrafos 2 y 3 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*;
- b) constate que el USDOC no puso fin a la investigación por falta de pruebas suficientes del dumping, lo cual hace que la realización de la investigación de la existencia de dumping sea incompatible con las obligaciones que corresponden a los Estados Unidos en virtud del párrafo 8 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*;
- c) constate que el USDOC determinó erróneamente que había sólo un producto similar y un producto considerado, lo cual hace que la realización de la investigación sea incompatible con las obligaciones que corresponden a los Estados Unidos de conformidad con los artículos 2, 3, el párrafo 1 del artículo 4, el artículo 5, el párrafo 10 del artículo 6 y el artículo 9 del *Acuerdo Antidumping*; y
- d) constate que el USDOC aplicó numerosas metodologías inapropiadas al calcular el valor normal y el precio de exportación que dieron por resultado comparaciones no

⁶ Canadá - Prueba documental 11, determinación preliminar, páginas 56062 y siguientes.

⁷ Canadá - Prueba documental 1, Determinación definitiva, *Federal Register*, volumen 67, N° 99, página 15539.

⁸ *Id.*, páginas 15539 y siguientes.

⁹ Canadá - Prueba documental 3, Determinación definitiva modificada. Véase el párrafo 7.139, *infra* en relación con el alcance modificado de la orden antidumping definitiva.

¹⁰ *Ibid.*

equitativas entre éstos, lo cual hace que las determinaciones de la existencia de dumping sean incompatibles con las obligaciones que corresponden a los Estados Unidos en virtud del artículo 1, los párrafos 1, 2, 2.1, 2.1.1, 2.2, 4 y 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. Específicamente, el USDOC:

- i) no tuvo debidamente en cuenta las diferencias que influían en la comparabilidad de los precios, en especial las diferencias en las características físicas (es decir, grosor, anchura y longitud) de los productos de madera blanda;
 - ii) aplicó ilegalmente la práctica de la "reducción a cero" de los márgenes negativos de dumping;
 - iii) no calculó y/o no asignó cantidades razonables por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general al computar los costos de exportadores específicos, incluida una asignación inadecuada de los gastos financieros y los gastos de solución de litigios relativos a alegaciones sobre responsabilidad respecto de un producto no investigado;
 - iv) no aplicó cantidades razonables para tomar en cuenta ingresos derivados de subproductos obtenidos de la venta de madera en plaquitas, como compensaciones al calcular los costos; y
 - v) no compensó una diferencia en la comparabilidad de los precios resultante de los beneficios derivados de contratos de futuros, después de concluir que tal diferencia existía;
- e) constate que los Estados Unidos actuaron de manera incompatible con las obligaciones que les corresponden en virtud de los párrafos 1 y 2 del artículo VI del *GATT de 1994*, y el artículo 1, el párrafo 3 del artículo 9 y el párrafo 1 del artículo 18 del *Acuerdo Antidumping*;
- f) recomiende al OSD que los Estados Unidos pongan sus medidas en conformidad con sus obligaciones en el marco de la OMC, que revoquen la orden antidumping respecto de la madera blanda procedente del Canadá, y que restituyan los depósitos en efectivo percibidos en virtud de una investigación ilegal y una determinación ilegal de la existencia de dumping.

B. ESTADOS UNIDOS

3.2 Los Estados Unidos solicitan que el Grupo Especial rechace en su totalidad las alegaciones del Canadá.¹¹

IV. ARGUMENTOS DE LAS PARTES

4.1 Los argumentos de las partes figuran en sus comunicaciones escritas y orales al Grupo Especial, así como en sus respuestas a las preguntas y en sus observaciones sobre éstas. En la presente sección se resumen los argumentos formulados por las partes en sus comunicaciones. Los resúmenes están basados en los presentados por las partes. Las respuestas escritas de las partes a las

¹¹ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 254.

preguntas y sus observaciones al respecto están recogidas en su totalidad en los anexos del presente informe (véase la lista de anexos en la página viii *supra*).

A. PRIMERA COMUNICACIÓN ESCRITA DEL CANADÁ

4.2 Los argumentos formulados por el Canadá en su primera comunicación escrita son los siguientes:

4.3 El 21 de marzo de 2002, se anunció por primera vez en el curso de la larga diferencia sobre madera blanda entre el Canadá y los Estados Unidos una constatación definitiva de la existencia de dumping contra las importaciones en los Estados Unidos de madera blanda procedentes del Canadá.

4.4 Más concretamente, el 2 de abril de 2002 se publicó en el *Federal Register* la determinación definitiva del USDOC¹² sobre la existencia de dumping contra determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá.¹³ Los "productos de madera blanda" abarcados por la determinación única del USDOC se definieron en términos extremadamente amplios y abarcaban múltiples clasificaciones arancelarias y diversos productos que incluyen desde madera de construcción de dimensión regular utilizada en la construcción de viviendas hasta productos de madera de ingeniería como piezas de madera con entalladuras múltiples, y otros productos manufacturados incluidas piezas de bastidor elástico de cajas de colchones, al igual que traviesas para vías férreas, estanterías, recubrimiento, ornamentación, entarimados y molduras.

4.5 A pesar de que hay cientos de exportadores canadienses de madera blanda a los Estados Unidos, sólo se determinaron los márgenes de dumping individuales de seis exportadores canadienses, a saber, West Fraser, Slocan, Tembec, Abitibi, Canfor y Weyerhaeuser Canada (seis declarantes obligados o declarantes).¹⁴ El promedio del margen de dumping para esos seis declarantes se utilizó para establecer la tasa correspondiente a "todos los demás" con respecto a todos los demás exportadores.¹⁵

¹² El USDOC es la autoridad investigadora de los Estados Unidos que determina si existe dumping.

¹³ Canadá - Prueba documental 1, Determinación definitiva. El anuncio estaba acompañado del IDM del USDOC (Canadá - Prueba documental 2) de fecha 21 de marzo de 2002. El 22 de mayo de 2002, los Estados Unidos publicaron la determinación definitiva modificada (Canadá - Prueba documental 3).

¹⁴ El párrafo 10 del artículo 6 del *Acuerdo Antidumping* dispone lo siguiente:

"Por regla general, las autoridades determinarán el margen de dumping que corresponda a cada exportador o productor interesado del producto sujeto a investigación de que se tenga conocimiento. En los casos en que el número de exportadores, productores, importadores o tipos de productos sea tan grande que resulte imposible efectuar esa determinación, las autoridades podrán limitar su examen a un número prudencial de partes interesadas o de productos, utilizando muestras que sean estadísticamente válidas sobre la base de la información de que dispongan en el momento de la selección, o al mayor porcentaje del volumen de las exportaciones del país en cuestión que pueda razonablemente investigarse."

En la determinación definitiva se valoraron los siguientes márgenes de dumping respecto de los seis declarantes obligados: Abitibi - 12,44 por ciento; Canfor - 5,96 por ciento; Slocan - 7,71 por ciento; Tembec - 10,21 por ciento; West Fraser - 2,18 por ciento; Weyerhaeuser - 12,39 por ciento (Canadá - Prueba documental 3, Determinación definitiva modificada).

¹⁵ Se aplicó un margen de dumping correspondiente a "todos los demás" del 8,43 por ciento a todos los demás exportadores canadienses de determinados productos de madera blanda. *Ibid.*

4.6 El párrafo 2 del artículo VI del *GATT de 1994* permite a los Miembros de la OMC imponer derechos antidumping con el fin de "contrarrestar o impedir el dumping". El artículo 1 del *Acuerdo Antidumping* establece que sólo se aplicarán medidas antidumping en las circunstancias previstas en el artículo VI del *GATT de 1994* y en virtud de investigaciones iniciadas y realizadas de conformidad con las disposiciones del *Acuerdo Antidumping*.

4.7 El Canadá solicitó la celebración de consultas con los Estados Unidos el 13 de septiembre de 2002 de conformidad con el artículo 4 del *ESD*, el artículo XXII del *GATT de 1994* y el artículo 17 del *Acuerdo Antidumping*. Las consultas se celebraron el 11 de octubre de 2002. Desafortunadamente, en esas consultas no se consiguió resolver la diferencia. El 19 de diciembre de 2002, el Canadá hizo su primera solicitud de establecimiento de un grupo especial de conformidad con los artículos 4 y 6 del *ESD*, el artículo XXIII del *GATT de 1994* y el artículo 17 del *Acuerdo Antidumping*. El OSD estableció el Grupo Especial el 8 de enero de 2003. El mandato del Grupo Especial es el establecido en el párrafo 1 del artículo 7 del *ESD*.

4.8 En la determinación definitiva, el USDOC cometió errores fundamentales que hacen que la imposición por los Estados Unidos de derechos antidumping sobre la madera blanda procedente del Canadá sea incompatible con las obligaciones que corresponden a los Estados Unidos con arreglo al *GATT de 1994* y al *Acuerdo Antidumping*:

- a) la petición¹⁶ presentada por la rama de producción nacional de los Estados Unidos no contuvo "la información que razonablemente [tenía] a su alcance" el Peticionario¹⁷, ni contuvo pruebas pertinentes y exactas de la existencia de dumping suficientes para justificar la iniciación de la investigación, lo cual hace que la iniciación de la investigación sea incompatible con las obligaciones que corresponden a los Estados Unidos en virtud de los párrafos 2 y 3 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*;
- b) el USDOC no puso fin a la investigación por falta de pruebas suficientes del dumping, lo cual hace que la realización de la investigación de la existencia de dumping sea incompatible con las obligaciones que corresponden a los Estados Unidos en virtud del párrafo 8 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*;
- c) el USDOC determinó erróneamente que había sólo un producto similar y un producto considerado, lo cual hace que la realización de la investigación sea incompatible con las obligaciones que corresponden a los Estados Unidos de conformidad con los artículos 2, 3, el párrafo 1 del artículo 4, el artículo 5, el párrafo 10 del artículo 6 y el artículo 9 del *Acuerdo Antidumping*; y
- d) el USDOC aplicó numerosas metodologías inapropiadas al calcular el valor normal y el precio de exportación que dieron por resultado comparaciones no equitativas entre éstos, lo cual hace que las determinaciones de la existencia de dumping sean incompatibles con las obligaciones que corresponden a los Estados Unidos en virtud

¹⁶ La "petición" es la solicitud escrita presentada en nombre de la rama de producción nacional en los Estados Unidos para el inicio de una investigación sobre la existencia de dumping.

¹⁷ El solicitante principal (o "Peticionario", como se denomina en los Estados Unidos) fue la entidad denominada "Coalition for Fair Lumber Imports Executive Committee", una asociación de productores de madera blanda de los Estados Unidos establecida con el fin de promover medidas de carácter comercial contra los productos de madera blanda procedentes del Canadá. La petición también fue presentada por United Brotherhood of Carpenters and Joiners; y Paper, Allied-Industrial, Chemical and Energy Workers International Union.

del artículo 1, los párrafos 1, 2, 2.1, 2.1.1, 2.1.1, 2.2, 4 y 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. Específicamente, el USDOC:

- i) no tuvo debidamente en cuenta las diferencias que influían en la comparabilidad de los precios, en especial las diferencias en las características físicas (es decir, grosor, anchura y longitud) de los productos de madera blanda;
- ii) aplicó ilegalmente la práctica de la "reducción a cero" de los márgenes negativos de dumping;
- iii) no calculó y/o no asignó cantidades razonables por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general al computar los costos de exportadores específicos, incluida una asignación inadecuada de los gastos financieros y los gastos de solución de litigios relativos a alegaciones sobre responsabilidad respecto de un producto no investigado;
- iv) no aplicó cantidades razonables para tomar en cuenta ingresos derivados de subproductos obtenidos de la venta de madera en plaquitas, como compensaciones al calcular los costos; y
- v) no compensó una diferencia en la comparabilidad de los precios resultante de los beneficios derivados de contratos de futuros, después de concluir que tal diferencia existía.

4.9 Con respecto a la primera alegación del Canadá en relación con el hecho de que el USDOC no inició la investigación de conformidad con las obligaciones que corresponden a los Estados Unidos en el marco de la OMC, el Peticionario no proporcionó pruebas concretas relacionadas con ninguna empresa canadiense en particular que demostraran la existencia real de dumping. El Peticionario no proporcionó pruebas sobre precios o costos reales del productor canadiense para justificar sus alegaciones de la existencia de dumping. Más aún, las pruebas demostraron que uno de los miembros principales del Comité Ejecutivo de la coalición peticionaria, IP, tenía la propiedad total de Weldwood, uno de los mayores exportadores canadienses de madera blanda a los Estados Unidos. El Peticionario tenía la posesión y el control de los datos de Weldwood. Por esa razón exclusivamente, el USDOC tenía que haber concluido que el Peticionario tenía en su poder datos detallados y mejores sobre precios y costos reales del productor canadiense y que, por lo tanto, la petición no contenía la información que el Peticionario razonablemente tenía a su alcance. La decisión del USDOC de iniciar la investigación se basó en la tergiversación del Peticionario de que no tenía acceso a tal información y, por consiguiente, estaba facultado para apoyarse en información de menor valor probatorio para justificar su alegación de la existencia de dumping. Aun cuando el USDOC se enteró de la existencia de tal información, no intentó obtenerla. El propio USDOC admitió que no recabó información adicional.¹⁸

4.10 Una autoridad investigadora objetiva que evaluara todas esas pruebas no podía haber determinado que la Petición contenía i) la información que el Peticionario razonablemente tenía a su alcance, o ii) pruebas pertinentes y exactas de la existencia de dumping suficientes para la iniciación de la investigación. El hecho de que no se hubieran cumplido esos dos requisitos significaba que el USDOC tenía la obligación de no iniciar la investigación y, en caso de que la investigación ya se hubiera iniciado, el USDOC tenía la obligación de poner fin a la misma al cerciorarse de las

¹⁸ Canadá - Prueba documental 4, Acta de la audiencia del panel antidumping del TLCAN, volumen 1, página 158.

deficiencias de la información presentada por el Peticionario o, al menos, de abordar las deficiencias de la petición. La OMC se ha pronunciado en el sentido de que un solicitante no puede presentar cualquier información o documentación para justificar la iniciación de una investigación.¹⁹

4.11 A pesar del carácter diferente de los distintos productos de madera blanda abarcados por la petición, el USDOC determinó que había sólo un "producto considerado" y un "producto similar" (es decir, todos "productos de madera blanda"). Por consiguiente, el USDOC realizó solamente una investigación respecto de todos los productos de madera blanda, abarcando desde madera aserrada en tamaños corrientes hasta productos manufacturados de mayor elaboración y aun productos de madera de ingeniería. Los exportadores que son partes en la investigación (es decir, los declarantes) solicitaron al USDOC que determinara que ciertos productos eran tan diferentes de la categoría general de "madera blanda" que merecían ser reconocidos como "productos considerados" y "productos similares" diferentes de la madera blanda, con atributos diferentes, que requerían un análisis y trato diferente. El USDOC pasó por alto esas solicitudes o las desestimó sin una justificación apropiada. La constatación del USDOC de que todos los productos de madera blanda son parte de una "secuencia continua de productos" contradice manifiestamente las pruebas del expediente y es contraria al *Acuerdo Antidumping*.

4.12 El USDOC también incurrió en error al no tener debidamente en cuenta en los valores normales las diferencias físicas en los productos de madera blanda con el fin de mantener la comparabilidad de los precios y para asegurar una comparación equitativa entre el valor normal y el precio de exportación. Las pruebas presentadas al USDOC mostraron que el valor de la madera blanda varía según las dimensiones del producto (incluidas las diferencias de grosor, anchura y longitud), y el propio USDOC reconoció que así era.²⁰ Por consiguiente, no había ninguna justificación para pasar por alto esas diferencias y comparar precios de productos de dimensiones diferentes sin hacer los ajustes correspondientes a esas diferencias. Una autoridad investigadora objetiva que evaluara las pruebas no podía haber determinado que las diferencias de dimensiones de la madera blanda no eran pertinentes y que, por consiguiente, los ajustes no eran necesarios. La OMC se ha pronunciado en el sentido de que se deben tener en cuenta todas las diferencias que influyen en la comparabilidad de los precios.²¹

¹⁹ Con respecto al criterio de suficiencia de las pruebas para justificar la iniciación de una investigación, el Grupo Especial que examinó el asunto *México - Jarabe de maíz* consideró en el párrafo 7.94 "instructiv[a]" la referencia que el Grupo Especial que se ocupó del asunto *Guatemala - Cemento I* hizo en el párrafo 7.55 a la decisión del Grupo Especial del GATT que examinó el asunto *Estados Unidos - Madera canadiense II* de que "'pruebas suficientes' debía significar claramente más que una mera alegación o conjetura y que tal expresión no podía interpretarse en el mero sentido de 'cualquier prueba'".

²⁰ Canadá - Prueba documental 2, IDM, observación 8, página 51, cuando afirma lo siguiente:

"En particular, en el presente caso, en que las diferencias entre los productos son diferencias de dimensiones (es decir, longitud, anchura o grosor) reconocemos que esas diferencias físicas podrían dar por resultado diferencias en el valor de mercado."

²¹ Informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Acero laminado en caliente*, párrafos 176 y 177, en el que el Órgano de Apelación constató que "en el párrafo 4 del artículo 2 se estipula expresamente que se tendrán 'en cuenta [...] cualesquiera otras diferencias de las que también se demuestre que influyen en la comparabilidad de los precios'" (sin cursivas en el original). Por consiguiente, no hay diferencias que "influyan en la comparabilidad de los precios" que estén excluidas, como tales, de ser tenidas "en cuenta". Véase también el informe del Grupo Especial, *Argentina - Baldosas de cerámica*, párrafos 6.113-6.116, en el que el Grupo Especial constató que la autoridad investigadora "actuó en forma incompatible con el párrafo 4 del artículo 2, al no realizar ajustes para tener en cuenta diferencias físicas que influían en la comparabilidad de los precios".

4.13 En el asunto *CE - Ropa de cama*, el Órgano de Apelación constató que la práctica de la "reducción a cero" de los márgenes negativos de dumping es incompatible con el *Acuerdo Antidumping*. El Órgano de Apelación sostuvo que el requisito del párrafo 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* de comparar el promedio ponderado de los valores normales con el promedio ponderado de los precios de exportación de "todas las transacciones comparables" excluye la práctica de la "reducción a cero" por la cual se hace caso omiso de los márgenes negativos de dumping.²² El Órgano de Apelación también resolvió que la práctica de "reducción a cero" da por resultado una "comparación que no es equitativa" entre el valor normal y el precio de exportación y es, por consiguiente, incompatible con el párrafo 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. El USDOC admite que utilizó la práctica de la "reducción a cero" de los márgenes negativos de dumping en la investigación antidumping contra todas las importaciones de madera blanda procedentes del Canadá.²³ Como resultado, los márgenes de dumping que constató el USDOC respecto de cada empresa investigada y la tasa correspondiente a "todos los demás" fueron inflados. La práctica de los Estados Unidos es incompatible con los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* por las mismas razones por las que el Órgano de Apelación condenó la práctica de las CE en el asunto *CE - Ropa de cama*.

4.14 Varios otros cálculos, comparaciones y determinaciones realizados por el USDOC se apoyan en interpretaciones inadmisibles del *Acuerdo Antidumping*, se llevaron a cabo sin que se hubieran establecido adecuadamente los hechos y/o se basaron en una evaluación de ellos que no fue ni imparcial ni objetiva. Por consiguiente, esas metodologías y las determinaciones finales no pueden ser confirmadas por el Grupo Especial a la luz de la norma de examen aplicable en virtud del párrafo 6 del artículo 17 del *Acuerdo Antidumping*.

4.15 El USDOC calculó los costos de producción de determinados productos de madera blanda tanto a efectos de determinar si las ventas en el mercado interno del Canadá se realizaron a precios inferiores a los costos de producción de conformidad con el párrafo 2.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* como a efectos de calcular el valor normal de conformidad con el párrafo 2 del artículo 2 en los casos en que no había ventas de madera blanda en el mercado interno del Canadá o cuando tales ventas no permitían una comparación adecuada. Al calcular tales costos de producción el USDOC estaba obligado a incluir cantidades razonables por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general.

4.16 El *Acuerdo Antidumping* establece que esos costos se calcularán sobre la base de los registros que lleve el exportador y/o los datos que presente el exportador a la autoridad investigadora en el curso de la investigación. En cada uno de los casos, las cantidades por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general deben basarse en datos reales y deben reflejar razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado en el país de origen. Cuando se hace necesaria la imputación de los costos, la autoridad investigadora debe tomar en consideración todas las pruebas disponibles de que la imputación de los costos ha sido la adecuada. Por consiguiente, los gastos administrativos y de carácter general no asociados a la producción y venta del producto no deben incluirse en el cálculo de los costos del exportador. El USDOC incurrió en varios errores conspicuos en sus cálculos que, en todos los casos, dieron por resultado una

²² Informe del Órgano de Apelación, *CE - Ropa de cama*, párrafo 66. Véase también el informe del Grupo Especial, *CE - Accesorios de tubería*, en el que el Grupo Especial constató en el párrafo 7.218 que: "Con independencia de la magnitud de sus efectos, la 'reducción a cero' constituye *per se* una infracción de las obligaciones impuestas por el párrafo 4.2 del artículo 2 del Acuerdo."

²³ Véase Canadá - Prueba documental 2, IDM, observación 12, páginas 65 y 66 y Canadá - Prueba documental 5, Acta de la Audiencia del panel antidumping del TLCAN, volumen I, páginas 231-233.

inflación de los costos de producción y los márgenes de dumping correspondientes a exportadores concretos.

4.17 Respecto de Abitibi, el USDOC imputó a la madera blanda un gasto financiero que no "reflej[a] razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado". El USDOC juzgó erróneamente que los costos financieros eran imputables a todos los aspectos de las operaciones de Abitibi, en proporción a los costos de las ventas, a pesar de las pruebas irrefutadas de que toda su producción y venta de productos no sujetos a las medidas, incluidos papel prensa, pasta y papel de valor añadido, tenían una intensidad de capital significativamente mayor con respecto a los costos de venta que la madera.

4.18 Los cálculos del USDOC con respecto a "gastos administrativos, de venta y de carácter general" de Tembec no fueron razonables ya que no se basaron en los datos reales que Tembec había proporcionado al USDOC con relación a la producción y venta del producto considerado. En cambio, el USDOC calculó estos costos sobre la base de la producción de todos los productos que Tembec produce a nivel mundial, que, en su mayor proporción, consisten en pasta, papel y productos químicos, respecto de los cuales se hicieron gastos administrativos y de carácter general significativamente diferentes de los que se hacen respecto de la producción y venta de madera blanda en el Canadá.

4.19 Con respecto a Weyerhaeuser Canada, el USDOC imputó una parte de determinados gastos asociados a la solución de reclamaciones legales con respecto a las ventas por Weyerhaeuser Company (matriz de Weyerhaeuser Canada) de paneles de madera prensada (que no es un producto de madera blanda) en los Estados Unidos, como parte de los costos administrativos y de carácter general de Weyerhaeuser Canada. Esos costos no tenían relación de ninguna clase con el costo de producción de madera blanda de Weyerhaeuser Canada. Como demuestra el expediente, los gastos de solución de litigios no fueron desembolsos a nivel de toda la empresa relativos a la producción y venta de madera blanda; sino que eran relativos a la producción y venta de un producto no relacionado, paneles de madera prensada.

4.20 El USDOC dio a las compensaciones por ingresos obtenidos de las ventas de madera en plaquitas de West Fraser y Tembec un trato que no "reflej[ó] razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado", como exige el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. En el caso de West Fraser, el USDOC no calculó los ingresos derivados de la venta de plaquitas de madera sobre la base de los registros que llevaba la empresa, a pesar de que esos registros mostraban que las ventas de West Fraser se realizaban a "precios de mercado" y reflejaban razonablemente los costos asociados a la producción y venta de madera blanda. En el caso de Tembec, el USDOC rechazó precios de mercado reales plenamente documentados de transacciones en condiciones de plena competencia celebradas por Tembec con terceros y, en cambio, utilizó precios de transferencia interna que eran arbitrarios y sustancialmente inferiores a los precios de mercado.

4.21 Por último, el USDOC rehusó indebidamente imputar los ingresos de contratos de futuros de Slocan que tenían relación con la producción y venta de madera blanda. El USDOC tenía que realizar ajustes para tomar en cuenta esos ingresos. Y tenía que tomar en cuenta esos ingresos, como compensaciones de los gastos financieros o de venta, o mediante otro método razonable.

4.22 Es evidente que la investigación no debería haberse iniciado. Además, la rectificación de otros errores revela, o que las importaciones de madera blanda canadiense en los Estados Unidos no son objeto de dumping, o que los márgenes de dumping establecidos por el USDOC respecto de cada declarante al igual que la "tasa correspondiente a todos los demás" han sido inflados artificialmente. En consecuencia, los Estados Unidos actuaron de manera incompatible con las obligaciones que les corresponden en virtud de los párrafos 1 y 2 del artículo VI del *GATT de 1994*, y el artículo 1, el párrafo 3 del artículo 9 y el párrafo 1 del artículo 18 del *Acuerdo Antidumping*. Por consiguiente, el

Grupo Especial debería recomendar al OSD que los Estados Unidos pongan sus medidas en conformidad con sus obligaciones en el marco de la OMC, que revoquen la orden antidumping respecto de la madera blanda procedente del Canadá, y que restituyan los depósitos en efectivo percibidos en virtud de una investigación ilegal y una determinación ilegal de la existencia de dumping.

B. PRIMERA COMUNICACIÓN ESCRITA DE LOS ESTADOS UNIDOS

4.23 Los argumentos formulados por los Estados Unidos en su primera comunicación escrita son los siguientes:

4.24 En virtud de una investigación debidamente iniciada, el Departamento de Comercio llegó a la conclusión, en su determinación definitiva, publicada el 2 de abril de 2002, de que se estaba vendiendo en los Estados Unidos madera blanda procedente del Canadá "a un precio inferior al valor justo".²⁴ El Departamento de Comercio constató la existencia de dumping respecto de cada una de las seis empresas declarantes canadienses que representaban el mayor volumen de producción en el Canadá: 1) Abitibi, 2) Canfor, 3) Slocan, 4) Tembec, 5) West Fraser y 6) Weyerhaeuser Canada.²⁵

4.25 En general, las alegaciones del Canadá sobre error en la iniciación y realización de la investigación sobre la madera blanda se refieren al tipo de decisiones determinadas por los hechos que toda autoridad investigadora debe adoptar durante una investigación antidumping. Entre otras cosas, el Canadá impugna la forma en que el Departamento de Comercio definió el alcance del producto que investigaba, la forma en que determinó el carácter suficiente de las pruebas para iniciar una investigación, y la forma en que calculó diversos costos y ajustes. Las alegaciones son variadas pero comparten un rasgo común. En gran parte de su argumentación, el Canadá pide que el Grupo Especial se coloque en el lugar del Departamento de Comercio y realice nuevas determinaciones, como si el Grupo Especial fuese la autoridad investigadora. De ese modo, estas alegaciones son incompatibles con la norma de examen aplicable.²⁶

4.26 Un procedimiento antidumping es un asunto complejo que supone centenares de decisiones, cuando no miles de ellas, que concurren en una determinación definitiva. No es inconcebible que dos autoridades investigadoras distintas que examinaran los mismos hechos llegasen a conclusiones diferentes. Reconociendo esta posibilidad, el *Acuerdo Antidumping* dispone que "no se invalidará" el establecimiento adecuado de los hechos y la evaluación imparcial y objetiva realizados por una autoridad "aun en el caso de que el grupo especial haya llegado a una conclusión distinta".²⁷ No obstante, en esta diferencia el Canadá plantea diversas alegaciones que en realidad pretenden que este Grupo Especial sustituya la evaluación de los hechos realizada por el Departamento de Comercio por la suya propia. El Canadá incluso ha procurado introducir nuevas alegaciones que no figuran en su solicitud de establecimiento de un grupo especial y nuevas pruebas no presentadas al Departamento de Comercio en la investigación de que se trata.

²⁴ Canadá - Prueba documental 1, Determinación definitiva, y Canadá - Prueba documental 2, IDM, modificados (Canadá - Prueba documental 3). "Valor justo" es la expresión empleada en la legislación de los Estados Unidos que corresponde al "valor normal", en el sentido con que se emplea esta expresión en el artículo VI del *GATT de 1994* y en el *Acuerdo Antidumping*.

²⁵ Canadá - Prueba documental 3, Determinación definitiva modificada.

²⁶ Párrafo 6 i) del artículo 17 del *Acuerdo Antidumping*.

²⁷ *Ibid.*

4.27 El Grupo Especial debería resolver en primer lugar, como cuestión preliminar, que determinadas alegaciones que hace el Canadá en relación con su argumento referente al alcance del "producto considerado" están fuera del mandato del Grupo Especial. En su solicitud de establecimiento de un grupo especial, el Canadá alegó que el Departamento de Comercio "determinó erróneamente que existe un solo producto similar (en la terminología de la legislación estadounidense una 'clase o tipo' de mercancías) y no varios productos similares", y que esa determinación infringía el párrafo 6 del artículo 2, el párrafo 1 del artículo 4, los párrafos 1, 2, 3, 4 y 8 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* y el párrafo 1 del artículo VI del *GATT de 1994*.²⁸ En su primera comunicación escrita el Canadá amplía esta alegación aduciendo ahora que, "al definir el 'producto considerado'", el Departamento de Comercio violó el artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* en su totalidad (y no sólo su párrafo 6), el artículo 3, todo el artículo 4 (y no sólo su párrafo 1), todo el artículo 5 (y no sólo sus párrafos 1, 2, 3, 4 y 8), el párrafo 10 del artículo 6 y el artículo 9.²⁹ La ampliación que ha hecho el Canadá de su alegación mediante su primera comunicación escrita choca frontalmente con la prescripción de que el Miembro reclamante debe indicar con claridad sus alegaciones en la solicitud de establecimiento de un grupo especial, citando las disposiciones cuya violación invoque.³⁰ Esta prescripción "[define] el mandato de un grupo especial y ... [informa] al demandado y a los terceros de las alegaciones formuladas por el reclamante".³¹ En este caso el Canadá no alegó la violación de otras disposiciones que las citadas en su solicitud de establecimiento de un grupo especial. Por consiguiente, el Grupo Especial debería abstenerse de examinar otras alegaciones planteadas por primera vez en la primera comunicación escrita del Canadá.

4.28 Como segunda resolución preliminar, el Grupo Especial debería abstenerse de considerar Canadá - Prueba documental 77. Al presentar esa prueba documental, el Canadá pide indebidamente que el Grupo Especial examine pruebas que no se presentaron al Departamento de Comercio en la investigación respectiva. Concretamente, esta prueba documental consiste en un análisis de regresión llevado a cabo por una de las empresas declarantes canadienses, que supuestamente opera con determinados datos utilizados en los cálculos del Departamento de Comercio sobre el valor normal y el valor realizable neto. Se presenta aquí en apoyo de la alegación del Canadá según la cual el Departamento de Comercio incurrió en error al no tener en cuenta determinadas diferencias físicas de la madera blanda que, según aduce el Canadá, influyen en la comparabilidad de los precios.³² Pero ese análisis no fue suministrado al Departamento de Comercio durante la investigación correspondiente. Con arreglo al párrafo 5 ii) del artículo 17 del *Acuerdo Antidumping*, el examen de una investigación antidumping por el grupo especial debe basarse en "los hechos comunicados de conformidad con los procedimientos internos apropiados a las autoridades del Miembro importador". El examen de las nuevas pruebas presentadas por el Canadá es incompatible con esta disposición. Además, al pedir que el Grupo Especial examine esta nueva prueba, el Canadá está efectivamente pidiendo que el Grupo Especial establezca y evalúe los hechos por sí mismo, contrariamente a lo dispuesto en el párrafo 6 i) del artículo 17 del *Acuerdo Antidumping*. En consecuencia, el Grupo Especial debería abstenerse de considerar Canadá - Prueba documental 77.

²⁸ WT/DS264/2, párrafo 2.

²⁹ Primera comunicación escrita del Canadá, párrafos 115 y 142.

³⁰ El párrafo 2 del artículo 6 del *ESD* dispone que en las solicitudes de establecimiento de grupos especiales "se identificarán las medidas concretas en litigio y se hará una breve exposición de los fundamentos de derecho de la reclamación, que sea suficiente para presentar el problema con claridad".

³¹ Informe del Órgano de Apelación, *Corea - Productos lácteos*, párrafo 124.

³² Primera comunicación escrita del Canadá, párrafo 148, nota 139.

4.29 La norma de examen aplicable a la presente diferencia se encuentra en el párrafo 6 del artículo 17 del *Acuerdo Antidumping*. Con respecto a las constataciones sobre los hechos, el apartado i) de ese párrafo dispone que la cuestión consiste en determinar si la autoridad investigadora estableció adecuadamente los hechos y si su evaluación fue imparcial y objetiva. A la inversa, la cuestión *no* consiste en determinar si un grupo especial habría establecido los hechos, o los habría evaluado, en la misma forma que la autoridad investigadora. Como han observado reiteradas veces el Órgano de Apelación y otros grupos especiales, la función del grupo especial no consiste en constatar y evaluar hechos *de novo*.³³

4.30 Con respecto a las interpretaciones del *Acuerdo Antidumping*, el problema que plantea el párrafo 6 ii) del artículo 17 es si la interpretación hecha por una autoridad investigadora es o no admisible. Esa norma reconoce que pueden existir disposiciones del *Acuerdo Antidumping* que "se [prestan] a varias interpretaciones admisibles". Cuando así ocurre, y la autoridad investigadora ha adoptado una de esas interpretaciones, el Grupo Especial debe constatar que la interpretación es compatible con el *Acuerdo Antidumping*.³⁴

4.31 La primera alegación del Canadá es que el Departamento de Comercio no debió haber iniciado su investigación (o debió poner fin a la investigación después de que la inició) porque la solicitud de medidas correctivas presentada por productores estadounidenses de madera blanda (la "petición", en los términos del derecho estadounidense) no contenía determinadas informaciones que los peticionarios tenían razonablemente a su alcance (concretamente, datos sobre costos y precios de Weldwood, filial de la empresa peticionaria IP). El Grupo Especial debería desestimar este argumento porque se había cumplido el criterio aplicable respecto de la iniciación de investigaciones, conforme al párrafo 3 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* (y respecto de la continuación de las investigaciones, conforme al párrafo 8 del mismo artículo): el criterio de las "pruebas suficientes". El *Acuerdo Antidumping* no impone a la autoridad investigadora ninguna obligación de negarse a iniciar o continuar una investigación en razón de que la solicitud no incluía pruebas que fueran más que suficientes para justificar la iniciación o continuación.

4.32 En este caso, los peticionarios incluyeron en su petición pruebas de fuentes múltiples, dignas de crédito por razones independientes, que demostraban los precios por los cuales se vendía madera blanda en el Canadá, los costos de producción de la madera blanda en el Canadá y los precios a los cuales se vendía la madera blanda de exportación a clientes de los Estados Unidos. Las pruebas demostraban, en primer lugar, que se vendía madera blanda en el Canadá a precios inferiores al costo de producción. En consecuencia, con arreglo al párrafo 2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*, las pruebas justificaban que se recurriese al valor normal reconstruido como base para determinar si la madera blanda era objeto de dumping. En segundo lugar, las pruebas presentadas con la petición demostraban que los precios de exportación de la madera blanda eran inferiores al valor normal reconstruido; es decir, que la madera blanda en los Estados Unidos era objeto de dumping.

4.33 Los datos referentes a Weldwood no podían contradecir los datos incluidos en la petición ni quitarles pertinencia ni exactitud. A lo sumo, los datos referentes a Weldwood habrían suministrado información al Departamento de Comercio sobre un único productor en un mercado formado por centenares de productores. Tal cosa se habría agregado a los datos referentes a todo el país,

³³ Véanse, por ejemplo, el informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Acero laminado en caliente*, párrafo 55; el informe del Órgano de Apelación, *Tailandia - Vigas doble T*, párrafos 114 y 117; y el informe del Grupo Especial, *Estados Unidos - Chapas de acero*, párrafo 7.6.

³⁴ Informe del Grupo Especial, *Argentina - Pollos*, párrafo 7.341 y nota 223:

"Recordamos que, de conformidad con el párrafo 6 ii) del artículo 17 del *Acuerdo Antidumping*, si una interpretación es 'admisible [...]', estamos obligados a aceptarla."

procedentes de fuentes diversas, incluidos efectivamente en la petición. Lo que hubieran podido indicar los datos relativos a una única empresa no podía haber negado la suficiencia de los datos sobre todo el país incluidos efectivamente en la petición, que demostraban la existencia de dumping del producto respectivo.

4.34 El párrafo 2 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* no exige que el Departamento de Comercio rechace una petición que omita algunos datos a pesar de que los datos incluidos sean suficientes para justificar la iniciación de una investigación, y a pesar de que los datos excluidos no puedan negar la suficiencia de los datos incluidos. El criterio con que el Departamento de Comercio debe decidir si inicia una investigación se encuentra en el párrafo 3 del artículo 5. Ese criterio consiste en que las pruebas de la petición sean suficientes para justificar la iniciación. Del mismo modo, con arreglo al párrafo 8 del artículo 5, el criterio que determina si corresponde continuar o poner fin a una investigación depende de la suficiencia de las pruebas. La sugerencia del Canadá según la cual el *Acuerdo Antidumping* contiene un criterio para la iniciación y continuación de las investigaciones que no es el de las pruebas suficientes carece de fundamento y debería desestimarse.

4.35 La segunda alegación del Canadá es que el Departamento de Comercio definió con excesiva amplitud el alcance del "producto considerado" (con lo cual el Canadá parece aludir al producto objeto de investigación: en este caso, la madera blanda). El Canadá no cita ninguna disposición del *Acuerdo Antidumping* que rijan la forma en que la autoridad investigadora debe definir el producto objeto de investigación. Afirma, en cambio, la existencia de un deber de explicar en qué forma los distintos artículos comprendidos en el producto considerado "se asemejan estrechamente entre sí"³⁵; sostiene que el Departamento de Comercio violó esa obligación; y afirma que la violación de tal obligación infringe diversos artículos del *Acuerdo Antidumping* (varios de los cuales no fueron indicados en la solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por el Canadá, y ninguno de los cuales establece normas para identificar el producto objeto de investigación).

4.36 Para responder al argumento del Canadá sobre el alcance no hace falta más que señalar que el *Acuerdo Antidumping* no establece obligación alguna de definir el "producto considerado" en la forma que propone el Canadá. La inexistencia de tal obligación está demostrada por la variada práctica de los Miembros de la OMC, incluido el Canadá. Donde no existe obligación no puede haber habido infracción.

4.37 Además, el criterio que efectivamente aplicó el Departamento de Comercio al definir el alcance del producto considerado en este caso fue más claro y más detallado que el vago criterio de "semejanza estrecha" que propone el Canadá. Al determinar si ciertos productos estaban o no debidamente comprendidos en el alcance, el Departamento de Comercio tomó en consideración: 1) las características físicas generales del producto; 2) las expectativas del comprador final; 3) el uso final del producto; 4) las vías de comercialización por las que se vende el producto; y 5) la forma de publicidad y exhibición del producto. Con respecto a los productos de madera blanda que el Canadá aduce que fueron excluidos -tableros de madera blanda de pino de Quebec y cedro rojo utilizados en bastidores para camas y tableros de madera blanda utilizados en piezas con entalladuras múltiples- el Departamento de Comercio evaluó los cinco factores y constató que la semejanza con otros ejemplos de madera blanda era suficientemente grande para evitar la subdivisión en múltiples productos considerados.

4.38 La tercera alegación del Canadá es que, al comparar el valor normal con el precio de exportación, el Departamento de Comercio violó lo dispuesto en el párrafo 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* al no efectuar ajustes en función de las diferencias de dimensiones de la madera blanda. El Grupo Especial debería desestimar esta alegación porque los declarantes canadienses no

³⁵ Primera comunicación escrita del Canadá, párrafo 125.

demonstraron que las diferentes dimensiones de la madera blanda comparada en este asunto influyera en la comparabilidad de los precios. La decisión del Departamento de Comercio de no efectuar ajustes cuando no existía tal demostración no infringe el párrafo 4 del artículo 2.

4.39 El párrafo 4 del artículo 2 obliga a la autoridad investigadora, al comparar el precio de exportación con el valor normal, a "[tener] debidamente en cuenta" determinadas diferencias de los productos que se comparan. Esta prescripción sólo se aplica a "las diferencias que influyan en la comparabilidad de los precios", y la determinación acerca de si se ha de realizar ese ajuste debe adoptarse "en cada caso, según sus circunstancias particulares". Otros grupos especiales han explicado que el debido ajuste en función de diferencias físicas u otras que influyen en la comparabilidad de los precios no es automático.³⁶ Cualquier ajuste que se pretenda debe determinarse caso por caso y sólo se justifica en la medida en que las diferencias influyan en la comparabilidad de los precios.

4.40 En este caso, las pruebas facilitadas al Departamento de Comercio no justificaban un ajuste en función de las diferencias de dimensiones. El Departamento de Comercio efectivamente tuvo en cuenta las dimensiones -junto con otras ocho categorías de rasgos físicos- al elaborar criterios de "comparación" (es decir, criterios para determinar los artículos que se habrían de comparar en primer término). Al aplicar esos criterios, el Departamento de Comercio comparó, siempre que fue posible, transacciones de productos con características que fueran idénticas. Cuando no se contaba, para determinada transacción, con una correspondencia idéntica, el Departamento de Comercio utilizó una transacción sobre el producto cuyas características fuesen las más similares. Este proceso redujo al mínimo las diferencias físicas de los productos, incluidas las diferencias en las dimensiones, en las transacciones que se comparaban. El Departamento de Comercio llegó, en definitiva, a la conclusión de que "parece existir poca o ninguna diferencia, en los precios del mercado interno, que pueda imputarse a diferencias en las dimensiones de los productos comparados, sobre todo cuando tales diferencias de dimensiones son de menor importancia".³⁷

4.41 En marcado contraste con la autoridad investigadora que actuó en *Argentina - Baldosas de cerámica*³⁸, asunto que el Canadá invoca insistentemente³⁹, en el presente caso la autoridad investigadora procuró y evaluó abundantes datos referentes a numerosas características físicas, incluidas las diferencias de dimensiones. Sin embargo, las empresas declarantes canadienses no hicieron la necesaria demostración de que las diferencias de dimensiones influían en la comparabilidad de los precios. Por lo tanto, con arreglo al párrafo 4 del artículo 2, el Departamento de Comercio no estaba obligado a realizar ningún ajuste en función de tales diferencias.

4.42 La cuarta alegación del Canadá es que, al combinar márgenes de dumping individuales para determinar un margen de dumping general, el Departamento de Comercio no tuvo en cuenta debidamente los productos que no eran objeto de dumping, de forma incompatible con los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. El Grupo Especial debería rechazar esta alegación porque los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 no se refieren a la forma en que se combinan, por ejemplo, márgenes de dumping individuales correspondientes a determinados modelos o a determinados niveles comerciales para determinar un margen de dumping general. Además, al aducir que la expresión "todas las transacciones de exportación comparables" se refiere a "todas las ventas de

³⁶ Véanse, por ejemplo, el informe del Grupo Especial, *CE - Accesorios de tubería*, párrafo 7.158, y el informe del Grupo Especial, *Egipto - Barras de refuerzo de acero*, párrafo 7.352.

³⁷ Canadá - Prueba documental 2, IDM, observación 8.

³⁸ Informe del Grupo Especial, *Argentina - Baldosas de cerámica*.

³⁹ Véase, por ejemplo, la primera comunicación escrita del Canadá, párrafo 150.

mercancías comprendidas en el alcance de una investigación"⁴⁰, el Canadá despoja de todo significado al término "comparables", del párrafo 4.2 del artículo 2, convirtiéndolo en equivalente del término "todas" que lo precede inmediatamente.

4.43 Las obligaciones de comparación que figuran en el párrafo 4.2 del artículo 2 son "[a] reserva de las disposiciones del párrafo 4 que rigen la comparación equitativa". En consecuencia, el párrafo 4 del artículo 2 proporciona expresamente un contexto de los métodos para establecer la existencia de dumping con arreglo al párrafo 4.2 del artículo 2. Ese contexto significa que, conforme a la indicación del párrafo 4.2 de comparar "un promedio ponderado del valor normal y un promedio ponderado de los precios de todas las transacciones de exportación comparables", no todas las transacciones de exportación serán igualmente comparables con todas las transacciones de valor normal. Por consiguiente, una vez identificada la comparación conforme al párrafo 4 del artículo 2, no sería adecuado comparar un promedio ponderado del valor normal respecto de un modelo o un nivel comercial con un promedio ponderado de precios de otro modelo diferente, o de otro nivel comercial distinto. Sin embargo, la prescripción que propugna el Canadá, de combinar márgenes de dumping individuales para establecer un único margen de dumping general, requeriría precisamente eso, contrariamente a lo dispuesto en los párrafos 4.2 y 4 del artículo 2.

4.44 El hecho de que los párrafos 4.2 y 4 del artículo 2 no impongan un método determinado para combinar márgenes de dumping individuales propios de un modelo y un nivel comercial para establecer un margen de dumping único y general resulta corroborado por la historia de la negociación del *Acuerdo Antidumping*. Ésta demuestra que se planteó directamente a los negociadores la cuestión de si había de abordarse o no el método en cuestión, y que el texto no fue modificado (respecto del *Código Antidumping del GATT*, precedente del *Acuerdo Antidumping*) para prohibir ese método. Además, la historia de la negociación demuestra que la palabra "comparables" se insertó en el párrafo 4.2 del artículo 2 precisamente con el propósito de asegurar que la expresión "todas" no se interpretase atribuyéndole el significado de que el promedio de los precios de exportación debe establecerse sobre la base de las ventas efectuadas dentro y fuera de la categoría de comparación.

4.45 La alegación del Canadá se apoya exclusivamente en el informe del Órgano de Apelación sobre *CE - Ropa de cama*. Los Estados Unidos no fueron parte en esa diferencia y no están obligados por el informe sobre esa cuestión. Como ha explicado el Órgano de Apelación, los informes sobre solución de diferencias "no son obligatorios sino para solucionar la diferencia específica entre las partes en litigio".⁴¹ Además, el informe del Órgano de Apelación en *CE - Ropa de cama* no se refirió a varios de los argumentos de texto presentados sobre esta cuestión por los Estados Unidos. Ello añade una razón más para no considerar concluyente lo dicho en ese informe.

4.46 Por último, el Canadá presenta seis alegaciones referentes a empresas determinadas, de las cuales cinco se refieren a cálculos del Departamento de Comercio sobre el costo de producción y el valor normal reconstruido, y una se refiere a la negativa del Departamento de Comercio a efectuar un ajuste en función de diferencias en las condiciones de venta. Estas alegaciones instan indebidamente al Grupo Especial a que adopte una evaluación distinta de los hechos, en lugar de demostrar que el Departamento de Comercio los estableció indebidamente o los evaluó en forma parcial y no objetiva.

⁴⁰ *Id.*, párrafo 171.

⁴¹ Informe del Órgano de Apelación, *Japón - Bebidas alcohólicas*, página 17 (se ha omitido la nota de pie de página); véase también el informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Camarones*, párrafos 107-109 (donde se extiende el razonamiento de *Japón - Bebidas alcohólicas* a los informes del Órgano de Apelación); y el informe del Grupo Especial, *Argentina - Pollos*, párrafo 7.41 (los grupos especiales no están obligados por los informes adoptados de otros grupos especiales de la OMC).

4.47 El Departamento de Comercio calculó el costo de producción de determinados artículos de madera blanda con los fines de: a) determinar si se hacían ventas en el mercado interno del Canadá a precios inferiores al costo de producción; y b) calcular el valor normal, conforme al párrafo 2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*, cuando no existían ventas de madera blanda en el mercado interno del Canadá o esas ventas no permitían una comparación adecuada. Al calcular esos costos, el Departamento de Comercio incluyó cantidades razonables por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general, conforme a lo que disponen los párrafos 2, 2.1 y 2.1.1 del artículo 2.

4.48 El Canadá alega que, al calcular los gastos administrativos y de carácter general, el Departamento de Comercio violó los párrafos 2, 2.1, 2.1.1, 2.2 y 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. Muchos de los argumentos del Canadá parten del supuesto erróneo de que el Departamento de Comercio aplicó sus métodos habituales de cálculo de costos a determinados productores de madera blanda sin determinar que esos métodos fuesen apropiados a la luz de las circunstancias de cada productor. Sin embargo, como se analiza detenidamente en la Determinación definitiva, el Departamento de Comercio sólo aplicó sus métodos habituales después de un examen cuidadoso de las circunstancias de cada caso.

4.49 En general, son improcedentes las alegaciones del Canadá según las cuales los cálculos del valor normal realizados por el Departamento de Comercio violaron el párrafo 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. Esa disposición se refiere a una comparación equitativa entre el valor normal y el precio de exportación *una vez que se ha determinado debidamente el valor normal*. El párrafo 4 del artículo 2 no se refiere a la cuestión de que aquí se trata: la adecuada determinación del valor normal que debe hacerse en primer lugar.⁴²

4.50 Al calcular el costo de producción de Abitibi, el Departamento de Comercio imputó costos financieros (intereses de préstamos) sobre la base del costo de los productos vendidos (el mismo método de imputación empleado para todos los declarantes). El Departamento de Comercio efectuó esta imputación después de considerar los argumentos de Abitibi en el sentido de que su división de producción de madera dependía de las inversiones de capital menos que otras divisiones. El Departamento de Comercio aplicó una imputación según el costo de los productos vendidos y no la imputación que pretendía Abitibi porque la primera reflejaba mejor el hecho de que los costos financieros son gastos generales, relacionados con las necesidades generales de efectivo de toda la empresa. Además, el Departamento de Comercio determinó que su método correspondía mejor a la naturaleza fungible del dinero; es decir, a la circunstancia de que los fondos tomados en préstamo pueden utilizarse tanto para la compra de bienes como para financiar operaciones de explotación. Por otra parte, el método de imputación del Departamento de Comercio tenía en cuenta el diferente valor del activo, en cuanto las divisiones con mayor inversión de capital tendrían mayores gastos de amortización, lo que acrecentaría el costo de fabricar productos en esas divisiones, dando lugar a una imputación proporcionalmente mayor de costos financieros que a las divisiones menos dependientes de inversiones de capital.

4.51 Al calcular los costos de producción de Tembec, el Departamento de Comercio determinó una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos y de carácter general sobre la base de la contabilidad y los registros de Tembec respecto de los cuales se acreditó su conformidad con los PCGA en el Canadá, de acuerdo con el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. El Canadá alega que el Departamento de Comercio, en lugar de basarse en la contabilidad y los registros de Tembec, debió haberse basado en una exposición separada de sus gastos correspondientes a cada división. Sin embargo, como esas exposiciones separadas no habían sido auditadas y nunca se acreditó que estuvieran en conformidad con los PCGA en el Canadá, fue acertado que el Departamento de Comercio no se basara en ellos. Por último, los gastos administrativos y de carácter

⁴² Informe del Grupo Especial, *CE - Accesorios de tubería*, párrafo 7.140.

general son, por definición, gastos correspondientes a toda la empresa y no imputables a determinado producto ni a determinada división. Por lo tanto, fue correcto que el Departamento de Comercio tuviera en cuenta la contabilidad y los registros de Tembec correspondientes a toda la empresa, y no una exposición separada referente a determinada división.

4.52 Al calcular el costo de producción de Weyerhaeuser Canada, el Departamento de Comercio incluyó en los gastos administrativos y de carácter general una suma prorrateada por concepto de gastos de solución de litigios que figuraban en la contabilidad y los registros de la empresa matriz, Weyerhaeuser Company. El Canadá alega que esos gastos se referían a la producción de productos distintos de la madera blanda y, por esa razón, no deberían haberse imputado al costo de producción de la madera blanda. Sin embargo, los gastos de solución de litigios son la quintaesencia de los gastos generales, correspondientes al conjunto de una empresa. En este caso se habían efectuado años después de la producción del producto de que se trataba (paneles de madera prensada) y no era posible considerarlos razonablemente un costo de producción de ese producto. En efecto, en los propios estados financieros auditados de Weyerhaeuser Company esos costos figuran como gastos generales. Por lo tanto, con arreglo a los párrafos 2, 2.1 y 2.1.1 del artículo 2, fue correcto que el Departamento de Comercio imputara una parte de las costas judiciales de Weyerhaeuser Company al costo de producción de madera blanda de Weyerhaeuser Canada.

4.53 Al calcular el costo de producción de madera blanda de las empresas declarantes, el Departamento de Comercio tuvo en cuenta, como elemento de compensación, las ventas de madera en plaquitas (subproducto del proceso de fabricación), reduciendo los costos de producción totales de los declarantes respectivos. El Canadá alega que el Departamento de Comercio incurrió en error en su cálculo de la compensación correspondiente a la madera en plaquitas respecto de los declarantes West Fraser y Tembec. En ambos casos el cálculo hecho por el Departamento de Comercio estuvo en conformidad con los párrafos 2, 2.1 y 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*, y debe confirmarse.

4.54 En el caso de West Fraser, el problema planteado al Departamento de Comercio era la forma de valorar las ventas de plaquitas de madera hechas por la empresa a sus empresas afiliadas. Para determinar si las ventas a entidades afiliadas reflejaban precios de mercado de la madera en plaquitas, el Departamento de Comercio comparó esas ventas con las hechas por West Fraser a entidades no afiliadas, según figuraban en los registros de West Fraser. El Departamento de Comercio comprobó que las ventas de West Fraser a entidades no afiliadas se hacían a precios de mercado y que, en consecuencia, representaban un punto de referencia adecuado para determinar si las ventas a entidades afiliadas se hacían a precios de mercado. Aplicando este punto de referencia, el Departamento de Comercio constató que determinadas ventas de West Fraser a entidades afiliadas (situadas en Alberta) se habían efectuado a precios de mercado, y se basó parcialmente en esas ventas para calcular la compensación. El Departamento de Comercio constató que otras ventas a entidades afiliadas (situadas en Columbia Británica) no se habían efectuado a precios de mercado, y realizó ajustes tomando como referencia las ventas a entidades no afiliadas. En conformidad con el párrafo 2.1.1 del artículo 2, el Departamento de Comercio hizo sus cálculos sobre la base de datos extraídos de la propia contabilidad del productor.

4.55 En el caso de Tembec, el problema era la forma de apreciar el valor de las transferencias de plaquitas de madera entre divisiones de la empresa. El Departamento de Comercio analizó las operaciones de venta de madera en plaquitas efectuadas entre los aserraderos de Tembec y su división de fabricación de pasta de madera para evaluar si los precios de las transferencias internas eran razonables. El Departamento de Comercio constató que los precios registrados en la contabilidad de Tembec por la transferencia de plaquitas de madera entre sus distintas divisiones correspondían razonablemente al costo real de fabricación del producto y, por consiguiente, en conformidad con el párrafo 2.1.1 del artículo 2, se basó en esos precios para establecer una compensación por la venta de plaquitas de madera en el caso de Tembec.

4.56 Por último, el Canadá alega que el Departamento de Comercio no tuvo en cuenta adecuadamente los beneficios obtenidos por la empresa declarante Slocan por contratos de futuros sobre la venta de madera. En la investigación del Departamento de Comercio, Slocan pidió que esos ingresos se tuvieran en cuenta en dos formas directamente contradictorias. En primer lugar, pidió que esos ingresos se consideraran como compensación de gastos directos de venta en el mercado de los Estados Unidos, como un ajuste de las condiciones de venta. Alternativamente, Slocan pidió que esos ingresos se tuvieran en cuenta para compensar gastos financieros en el cálculo del costo de producción. Sin embargo, según constató el Departamento de Comercio, los ingresos obtenidos por Slocan por contratos de futuros no se vinculaban directamente con ninguna venta determinada de madera blanda y, por lo tanto, no constituían una base adecuada para un ajuste conforme a la primera teoría de Slocan. Por otro lado, como esos beneficios equivalían a ingresos por ventas (aunque no por ventas *directas*), no habrían sido una base apropiada para compensar costos de producción. Como Slocan no fundamentó una compensación con arreglo a ninguna de las dos teorías, el Departamento de Comercio se negó acertadamente a admitir la compensación.

4.57 Por las razones precedentes, los Estados Unidos solicitan al Grupo Especial que rechace las alegaciones del Canadá en su totalidad.

C. PRIMERA DECLARACIÓN ORAL DEL CANADÁ

4.58 Los argumentos formulados por el Canadá en su primera declaración oral son los siguientes:

4.59 De conformidad con el párrafo 6 i) del artículo 17, la función del Grupo Especial es determinar si el Departamento de Comercio estableció adecuadamente los hechos y realizó una evaluación imparcial y objetiva de ellos. Al examinar el expediente de conformidad con el párrafo 6 i) del artículo 17, el Grupo Especial no lleva a cabo un examen *de novo*. La norma del párrafo 6 ii) del artículo 17 sólo entra en juego cuando un grupo especial llega a la conclusión de que hay "varias interpretaciones admisibles", después de haber aplicado las reglas consuetudinarias de interpretación de los tratados codificadas en los artículos 31 y 32 de la *Convención de Viena*. Un enfoque basado en la deferencia total es incompatible con la jurisprudencia de la OMC a este respecto.

1. Iniciación y terminación de la investigación

4.60 Los párrafos 2 y 3 del artículo 5 imponen obligaciones distintas. Con arreglo al párrafo 2 del artículo 5, la autoridad investigadora debe decidir si acepta o rechaza la solicitud en función de que ésta contenga o no la información sobre el dumping, el daño y la relación causal que el solicitante tiene razonablemente a su alcance. Sólo una vez que haya determinado que se han cumplido las prescripciones del párrafo 2 del artículo 5, podrá la autoridad investigadora pasar al párrafo 3 del artículo 5 y realizar un nuevo examen de la información presentada con la solicitud a fin de evaluar si es exacta y pertinente y, en consecuencia, suficiente, para iniciar la investigación.

4.61 Según el párrafo 2 iii) del artículo 5 si los datos son de un tipo o categoría de datos previsto en el párrafo 2 del artículo 5 y el solicitante los tiene razonablemente a su alcance, son del tipo o categoría que debe incluirse en la solicitud. El párrafo 2 iii) del artículo 5 exige datos sobre precios; no permite que un solicitante decida a su arbitrio qué datos sobre precios facilita. Los precios de transacción reales correspondientes a las ventas de madera en los mercados pertinentes estuvieron "razonablemente ... a[l] ... alcance" del peticionario y deberían haberse facilitado a la autoridad investigadora. La solicitud no contenía ninguna prueba referida a transacciones específicas que identificara a un solo exportador canadiense ni facilitaba ningún ejemplo específico de precios o costos. La alegación del peticionario de que no tuvo "razonablemente ... a su alcance" esos datos simplemente no es creíble y el Departamento de Comercio nunca debería haberla aceptado.

4.62 Además, el Departamento de Comercio inició la investigación basándose en pruebas insuficientes de la existencia de dumping, en contra de lo dispuesto en el párrafo 3 del artículo 5. Este párrafo exige que una autoridad investigadora aprecie objetivamente si la solicitud contiene pruebas suficientes de la existencia de dumping, de un daño y de una relación causal entre los dos. La autoridad investigadora no puede limitarse a aceptar las pruebas presentadas con la solicitud. Si el Departamento de Comercio hubiera cumplido su obligación, habría descubierto que el peticionario no facilitó datos que eran extremadamente importantes. Un examen más detenido de los datos contenidos en la solicitud habría puesto de manifiesto que uno de los mayores productores del Canadá, Weldwood, es en su totalidad propiedad de la principal empresa, IP, integrante de la entidad peticionaria. Los datos de Weldwood, si se hubieran obtenido, habrían facilitado ejemplos específicos de precios canadienses y estadounidenses y de costos canadienses correspondientes a la mercancía idéntica, y habrían permitido al Departamento de Comercio evaluar adecuadamente la pertinencia y exactitud de los datos presentados con la solicitud y, por consiguiente, su suficiencia.

4.63 Considerando los datos que podrían y deberían haberse facilitado, los que se incluyeron en la solicitud eran esencialmente datos sustitutivos o secundarios. Por ejemplo, se ha demostrado que los datos de *Random Lengths* contenidos en la solicitud mezclaban precios de los productores canadienses y estadounidenses, por lo que no eran representativos de los precios de venta canadienses. Una autoridad investigadora objetiva e imparcial no podría haber llegado a la conclusión de que había "pruebas suficientes" de la existencia de dumping para proceder a la iniciación.

4.64 De conformidad con el párrafo 8 del artículo 5, la autoridad investigadora debe poner fin a la investigación en cuanto se haya cerciorado de que no existen pruebas suficientes del dumping o del daño que justifiquen la continuación del procedimiento relativo al caso. Esta obligación se aplica tanto antes de la iniciación de la investigación como a lo largo de ésta. Un declarante canadiense informó al Departamento de Comercio de la naturaleza de la relación entre Weldwood e IP dos días después de la iniciación. El Departamento de Comercio no utilizó en absoluto esta información. Además, rechazó el posterior intento de Weldwood de presentar datos relativos a transacciones de venta reales. En consecuencia, los Estados Unidos no cumplieron lo dispuesto en el párrafo 8 del artículo 5.

2. Producto similar y producto considerado

4.65 El Departamento de Comercio definió el "producto considerado" y el "producto similar" como "toda la madera blanda" y realizó una única investigación antidumping. Las amplias definiciones del Departamento de Comercio no identificaron un grupo homogéneo de productos con características comunes ni respecto del "producto considerado" ni respecto del "producto similar". Por consiguiente, el Departamento de Comercio no cumplió las prescripciones del párrafo 6 del artículo 2.

4.66 La definición de "producto similar" del párrafo 6 del artículo 2 limita su alcance y diversidad. Cuando, como en este caso, el alcance y la diversidad del "producto considerado" son excesivamente amplios, el "producto similar" puede no ser idéntico al producto considerado o no tener características muy parecidas a las de éste, con lo que no puede cumplirse la prescripción del párrafo 6 del artículo 2. Las expresiones "producto considerado" y "producto similar" deben limitarse a un único grupo de productos con características comunes. De lo contrario, el artículo 2, que describe la comparación a efectos de dumping entre el "producto similar" y el "producto considerado", permitiría comparaciones a efectos de dumping entre ventas de productos que no son muy parecidos. De manera análoga, los artículos 3, 4 y 5 permitirían análisis de daño que abarcarían múltiples ramas de producción.

4.67 La interpretación que hace el Canadá del párrafo 6 del artículo 2 no tendría como resultado docenas o centenas de productos distintos. Los Estados Unidos constataron que al menos el 90 por ciento de los productos abarcados por el "producto considerado" era madera aserrada en tamaños

corrientes. La solicitud sólo contenía datos sobre los precios de productos de picea-pino-abeto de 2x4 que los Estados Unidos han calificado de "productos de madera blanda representativos". El "producto considerado" debería haberse limitado a la madera aserrada en tamaños corrientes, que es un grupo de productos definido y homogéneo con arreglo a los criterios jurídicos aplicables en los Estados Unidos, a saber, las características físicas, los usos finales, las expectativas de los compradores, los canales de distribución, la publicidad y presentación y el precio; pero el Departamento de Comercio añadió otro 10 por ciento de productos que no se parecen a la madera aserrada en tamaños corrientes, incluidos en particular los cuatro productos en cuestión en la diferencia.

4.68 El Departamento de Comercio identificó erróneamente dentro del "producto considerado" características aisladas de diferentes productos, y a continuación determinó si dentro del grupo diverso había un "producto similar" comparable que tuviera las mismas características aisladas. Este criterio, en su aplicación, no es jurídicamente admisible con arreglo al párrafo 6 del artículo 2, porque no limita la investigación antidumping a un grupo de productos importados que comparten todos ellos características muy parecidas. Las piezas de bastidor de cajas de colchones, las piezas de madera con entalladuras múltiples, el pino de Quebec y el cedro rojo del Pacífico no comparten características comunes con la madera aserrada en tamaños corrientes y son sustancialmente diferentes al 90 por ciento de los productos a que se refiere la solicitud.

3. No consideración de las diferencias en las dimensiones

4.69 El párrafo 4 del artículo 2 exige que, al comparar el valor normal con el precio de exportación, se efectúe un ajuste para tener en cuenta todas las diferencias que influyan en la comparabilidad de los precios. Entre ellas, se identifican como tales las diferencias en las características físicas. Los Estados Unidos aducen incorrectamente que las pruebas que tuvo ante sí el Departamento de Comercio no respaldaban la conclusión de que las dimensiones influían en el precio. El expediente que tuvo ante sí el Departamento de Comercio estaba integrado por datos completos sobre ventas correspondientes a los seis mayores productores del Canadá y contenía todos los precios de todos los diversos productos diferenciados, entre otras características, en función de las dimensiones. Estos datos demostraban que las diferencias en las dimensiones influían en el precio. Las empresas canadienses y los peticionarios estadounidenses estuvieron de acuerdo en ese punto.

4.70 De hecho, el Departamento de Comercio determinó que, para comparar los precios de venta en el mercado interno con los precios de venta de exportación, había que establecer una correspondencia entre los productos sobre la base de la anchura, el grosor y la longitud, entre otros criterios de comparación. Habida cuenta de que las únicas diferencias que importan a los efectos de la comparación son las que influyen en el precio, el Departamento de Comercio determinó efectivamente que las diferencias en las dimensiones influían en la comparabilidad de los precios, y procedió en consecuencia durante la investigación. La posición del Departamento de Comercio de que las dimensiones influyen en el precio a efectos de la comparación pero no a los de un ajuste para tener en cuenta las diferencias en las dimensiones indica una falta de objetividad.

4.71 A pesar de reconocer que las diferencias físicas podían tener como resultado diferencias en el valor de mercado, el Departamento de Comercio llegó a la conclusión de que en el expediente no obraba información que le permitiera calcular un ajuste para tener en cuenta las diferencias en las dimensiones sobre la base del costo o del valor. Por consiguiente, no declaró que ese ajuste no estuviera justificado, sino que no podía calcularlo. El Departamento de Comercio afirmó también que, en cualquier caso, el ajuste que no podía calcular sería de poca importancia. Sin embargo, el párrafo 4 del artículo 2 no establece ninguna distinción por lo que respecta a los efectos de poca importancia en los precios, ni existen pruebas de que los efectos en los precios fueran de poca importancia.

4.72 Los Estados Unidos presentaron dos argumentos destinados a desviar la atención. En primer lugar, aducen que el párrafo 4 del artículo 2 se aplica sólo cuando existe una estructura particular de precios. El hecho de que no haya una progresión única de precios en la que los precios más bajos correspondan a las piezas más pequeñas de madera blanda y los más elevados a las más grandes no es pertinente a la premisa de que las dimensiones influyen en el precio. En segundo lugar, los Estados Unidos alegan la fluctuación de las diferencias en los precios en función de las dimensiones. El párrafo 4 del artículo 2 no exige que haya un diferencial uniforme de precios como condición previa para que se tengan "debidamente en cuenta" las diferencias que influyen en la comparabilidad de los precios. La cuestión es si las diferencias en las características físicas influyen en la comparabilidad de los precios y, en consecuencia, tienen un efecto de distorsión. Además, dado que se compararon los precios anuales medios correspondientes a cada producto de cada exportador podría haberse introducido razonablemente y debía haberse introducido con arreglo al párrafo 4 del artículo 2 un ajuste medio anual. El Departamento de Comercio no consideró que la fluctuación de los precios fuera un obstáculo para otras comparaciones de precios. Al igual que se calcularon los precios de exportación medios anuales y los valores normales medios anuales, el Departamento de Comercio podría haber calculado un ajuste medio anual para tener en cuenta las diferencias en las dimensiones entre dos productos no idénticos.

4. Reducción a cero de los márgenes negativos

4.73 El Canadá ha demostrado que la práctica estadounidense de la "reducción a cero" de los márgenes negativos de dumping contraviene los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. Los Estados Unidos afirman ahora que la interpretación de los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 que hizo el Órgano de Apelación en el asunto *CE - Ropa de cama* es errónea y que el Grupo Especial no debería basarse en el informe del Órgano de Apelación sobre dicho asunto. Sin embargo, los propios Estados Unidos han reconocido que los informes adoptados deben ser tenidos en cuenta cuando son pertinentes a una diferencia posterior, especialmente si se trata de un informe del Órgano de Apelación. La metodología de la reducción a cero aplicada por el Departamento de Comercio en este caso es la misma que la que examinó el Órgano de Apelación en *CE - Ropa de cama*.

4.74 Los Estados Unidos se refieren a la historia de la negociación del *Acuerdo Antidumping*. Sin embargo, de conformidad con el artículo 32 de la *Convención de Viena*, la historia de la negociación del texto de un acuerdo es sólo pertinente como medio de interpretación complementario. A juicio del Canadá, el propio texto de los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 es claro, como constató el Órgano de Apelación en el asunto *CE - Ropa de cama*.

5. Cuestiones relativas a empresas específicas

4.75 De conformidad con los párrafos 2.1.1 y 2.2 del artículo 2 un costo está "asociado[]" a la producción y los datos están "relacionados con" ella cuando el costo y los datos están vinculados a los costos de producción y venta del producto. El párrafo 2.1.1 del artículo 2 dispone también que "[l]as autoridades tomarán en consideración todas las pruebas disponibles de que la imputación de los costos ha sido la adecuada, incluidas las que presente el exportador o productor". El párrafo 4 del artículo 2 exige que la comparación entre el precio de exportación y el valor normal sea "equitativa". El Departamento de Comercio no cumplió estas prescripciones.

4.76 El Departamento de Comercio calculó erróneamente los gastos por concepto de intereses en que incurrió Abitibi en relación con la madera al 1) no cumplir las obligaciones que le impone el párrafo 2.1.1 del artículo 2 de "tomar[]" en consideración todas las pruebas disponibles de que la imputación de los costos ha sido la adecuada" y al 2) no cumplir las obligaciones que le imponen los párrafos 2.1.1 y 2.2 del artículo 2 de utilizar una metodología que tenga como resultado una imputación que "refleje[]" razonablemente" los costos "asociados a" la "producción y venta de madera blanda" y "relacionados con" ella. La comunicación de los Estados Unidos confirma que el

Departamento de Comercio no tuvo en cuenta el contenido de las pruebas obrantes en el expediente relativas a Abitibi cuando seleccionó su metodología de imputación basada en el costo de los productos vendidos. Además, las pruebas que constan en el expediente establecen que la imputación basada en el costo de los productos vendidos tuvo un efecto de distorsión e imputó en exceso a las operaciones que Abitibi realizó con madera blanda los gastos por concepto de intereses relativos a los productos no investigados de esa empresa -pasta, papel y papel prensa-.

4.77 Al calcular los gastos administrativos y de carácter general de Tembec, el Departamento de Comercio rechazó los datos sobre gastos administrativos y de carácter general del Grupo de Productos Forestales de Tembec (que eran datos exactos y fiables y que fueron utilizados por el Departamento de Comercio a todos los efectos excepto para calcular los gastos administrativos y de carácter general) y aceptó en cambio los datos sobre gastos administrativos y de carácter general referidos a toda la empresa, que en su inmensa mayoría correspondían al costo de la producción de pasta, papel y productos químicos a nivel mundial, y no sólo de madera blanda en el Canadá. Al hacerlo, el Departamento de Comercio no calculó la cantidad de gastos administrativos y de carácter general que "reflejaba" razonablemente el costo en que incurrió Tembec al producir y vender madera blanda, contrariamente a lo dispuesto en el párrafo 2.1.1 del artículo 2, e incluyó, en contra de lo dispuesto en el párrafo 2.2 del artículo 2, en los gastos administrativos y de carácter general de Tembec costos que no estaban relacionados con el costo que originó a Tembec la producción y venta de madera blanda.

4.78 Por lo que respecta a Weyerhaeuser Canada, el Departamento de Comercio incluyó indebidamente una cantidad correspondiente a unos gastos de solución de litigios en los que Weyerhaeuser US había incurrido por unas reclamaciones relativas a paneles de madera prensada vendidas en los Estados Unidos en años anteriores. Los gastos administrativos y de carácter general que calculó el Departamento de Comercio no reflejaban razonablemente los costos en que incurrió Weyerhaeuser Canada al producir y vender madera blanda, sino que incluían datos relacionados con la producción y venta de productos distintos de la madera blanda, en contra de lo dispuesto en los párrafos 2.1.1 y 2.2 del artículo 2. El Departamento de Comercio constató erróneamente que Weyerhaeuser Company, en sus registros, había tratado la solución de litigios como gastos administrativos y de carácter general. La primera comunicación escrita de los Estados Unidos no se refiere a ninguna relación entre los gastos de solución de litigios incurridos con respecto a los paneles de madera prensada y la producción de madera blanda por Weyerhaeuser Canada.

4.79 En lo que se refiere a Tembec, el Departamento de Comercio estableció inadecuadamente una compensación por un subproducto al basarse en los precios internos de transferencia que eran considerablemente inferiores a los precios de las ventas a empresas no afiliadas. Al hacerlo, el Departamento de Comercio actuó de manera incompatible con el párrafo 2.1.1 del artículo 2 porque las pruebas que obraban en el expediente establecían claramente que los precios internos estaban infravalorados. La considerable diferencia entre los precios internos y los de mercado no puede imputarse a los beneficios, como pretenden los Estados Unidos. Los subproductos no generan ni beneficios ni costos y el Departamento de Comercio no formuló ninguna constatación sobre beneficios. Las afirmaciones de los Estados Unidos de que Tembec facilitó datos inadecuados e "interesados" sobre las compras de empresas no afiliadas no son ciertas y nunca fueron invocadas por el Departamento de Comercio. Incumbía al Departamento de Comercio la carga de informar a Tembec si encontraba algún dato inadecuado.

4.80 Por lo que respecta a West Fraser, el Departamento de Comercio rechazó indebidamente los datos registrados en sus libros sobre ventas de madera en plaquitas a partes afiliadas en Columbia Británica aduciendo que las ventas a que correspondían esos datos se habían efectuado a precios inflados que no eran precios de mercado. Al actuar así, no realizó un examen imparcial y objetivo del conjunto del expediente, lo que tuvo como resultado una determinación de costos contraria a lo dispuesto en el párrafo 2.1.1 del artículo 2. El Departamento de Comercio prescindió del 99,7 por ciento de las pruebas que figuraban en el expediente sobre los precios de mercado en Columbia

Británica al constatar incorrectamente que las ventas de West Fraser a empresas afiliadas no reflejaban los precios de mercado en Columbia Británica. Los Estados Unidos imputan a West Fraser el fallo cometido por el propio Departamento de Comercio al evaluar las pruebas. Era evidente que la cantidad de ventas de plaquitas efectuadas por West Fraser empresas no afiliadas en Columbia Británica en la que se basó el Departamento de Comercio era mínima y en el propio informe de verificación del Departamento de Comercio consta que éste fue informado por representantes de West Fraser de que más de la mitad de esas ventas fueron realizadas al principio del período objeto de investigación, cuando los precios eran más bajos. El Departamento de Comercio también revaluó determinadas ventas a una planta afiliada de fabricación de pasta que, según verificó, reflejaban precios de mercado. El Departamento de Comercio nunca planteó ninguna cuestión en el sentido de que alguno de estos datos hubiera sido facilitado selectivamente y West Fraser nunca tuvo la oportunidad de aportar otras pruebas.

4.81 Al calcular los costos y el margen de dumping de Slocan, el Departamento de Comercio prescindió de los ingresos generados por los contratos de futuros de Slocan y no realizó un ajuste para tener en cuenta una diferencia que influía en la comparabilidad de los precios de las ventas de Slocan, contrariamente a lo dispuesto en el párrafo 4 del artículo 2. Por el contrario, el Departamento de Comercio calculó una cantidad respecto de los gastos financieros de Slocan que no reflejaba razonablemente los costos de la producción y venta de madera en que ésta incurrió, en contra de lo dispuesto en el párrafo 2.1.1 del artículo 2. El Departamento de Comercio descartó por completo estos datos, rechazando efectivamente los datos que figuraban en los registros de Slocan pese a haberse constatado expresamente que esos registros estaban relacionados con las actividades madereras de Slocan. Al proceder así, no efectuó una evaluación imparcial ni objetiva de los hechos.

D. PRIMERA DECLARACIÓN ORAL DE LOS ESTADOS UNIDOS

4.82 A continuación se resumen los argumentos formulados por los Estados Unidos en sus primeras declaraciones orales inicial y final:

1. Declaración inicial de los Estados Unidos de América en la primera reunión del Grupo Especial

4.83 En su primera comunicación escrita, los Estados Unidos solicitan dos resoluciones preliminares. En primer lugar, el Canadá, en su primera comunicación escrita, ha ampliado indebidamente la lista de disposiciones que en su solicitud de establecimiento de un grupo especial alegaba que habían sido violadas en virtud de la definición del Departamento de Comercio del producto considerado. En respuesta, el Canadá aduce que no ha añadido ninguna alegación sino únicamente "argumentos adicionales".⁴³ No obstante, las declaraciones de que las medidas eran "incompatibles con las obligaciones de los Estados Unidos" de conformidad con determinados artículos de un Acuerdo de la OMC equivalen claramente a alegaciones al amparo de esos artículos.

4.84 Actualmente el requisito de identificar expresamente en la solicitud de establecimiento de un grupo especial las disposiciones del tratado que constituyen la base de una alegación es un requisito firmemente arraigado. El Órgano de Apelación formuló una constatación sobre esta precisa cuestión en su reciente informe en el asunto *Estados Unidos - Acero al carbono*.⁴⁴

4.85 El Canadá pretende basarse en el informe del Órgano de Apelación en el asunto *Corea - Productos lácteos*. En ese asunto, el Órgano de Apelación dio por hecho que la enumeración

⁴³ Respuesta del Canadá a las objeciones preliminares de los Estados Unidos, párrafos 2 y 13.

⁴⁴ Informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Acero al carbono*, párrafo 172.

de las disposiciones en cuestión del tratado era "un requisito previo mínimo".⁴⁵ Los factores que el Canadá cita en el párrafo 6 de su respuesta del 10 de junio de 2003 sólo entran en juego si se ha cumplido ese requisito previo mínimo, lo que no ha ocurrido en el presente asunto.

4.86 La segunda solicitud de resolución preliminar formulada por los Estados Unidos se refiere a la introducción inadecuada por el Canadá en su primera comunicación de hechos que no estuvieron a disposición del Departamento de Comercio en la investigación correspondiente. En concreto, el Canadá presentó al Grupo Especial su Prueba documental 77, que era un análisis de regresión. Este análisis fue preparado por la empresa declarante Tembec seis meses después de que finalizara la investigación. La pretensión del Canadá de que el Grupo Especial examine esta prueba documental es sencillamente incompatible con el párrafo 5 ii) del artículo 17 del *Acuerdo Antidumping*.

4.87 El Canadá alega que los declarantes no presentaron la prueba documental al Departamento de Comercio porque la decisión de dicho Departamento de rechazar un ajuste basado en el precio en función de las diferencias de dimensiones era inesperada. Esa alegación no es creíble. Los requisitos del Departamento de Comercio para establecer ese ajuste son claros según su cuestionario y sus reglamentos. Si el análisis de regresión de Tembec se hubiese presentado al Departamento de Comercio durante la investigación, éste podría haberlo evaluado para aclarar e identificar los datos utilizados, así como las presunciones fundamentales usadas.

4.88 En contra de lo que afirma el Canadá⁴⁶, este análisis de regresión no es "exactamente el mismo tipo de documento" que fue objeto de debate en el asunto *CE - Ropa de cama*. Lo que se examinó en el asunto *CE - Ropa de cama* fue un cuadro que resumía las declaraciones de apoyo de la rama de producción, prueba que había estado siempre a disposición de la autoridad investigadora de las CE.⁴⁷ El análisis de regresión no es un simple cuadro resumen.

4.89 En cuanto a la impugnación por el Canadá de la iniciación de la investigación por el Departamento de Comercio, el criterio es en el párrafo 3 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* "si existen pruebas suficientes que justifiquen la iniciación de una investigación". Un criterio similar de suficiencia rige para determinar si se pone fin o no a una investigación con arreglo al párrafo 8 del artículo 5. Ninguna de las disposiciones exige mayores pruebas que las suficientes.

4.90 El Canadá se basa principalmente en el párrafo 2 del artículo 5, alegando que una autoridad investigadora debe rechazar iniciar una investigación a menos que la solicitud contenga *toda* la información que razonablemente tengan a su alcance los peticionarios sobre la existencia del dumping, el daño y la relación causal. No obstante, el párrafo 2 del artículo 5 describe el contenido de una solicitud de una investigación de dumping y no contiene un criterio para aceptar o rechazar una solicitud. El criterio se establece en el párrafo 3 del artículo 5.

4.91 El Canadá basa su argumento en la referencia de la parte introductoria del párrafo 2 del artículo 5 a "la información que razonablemente tenga a su alcance el solicitante" sobre las cuestiones enumeradas en los siguientes cuatro apartados. El Canadá añade indebidamente a esta frase el término "toda". De hecho, la referencia a la información que "razonablemente tenga a su alcance" simplemente establece una limitación sobre lo que se espera de los peticionarios. En cambio, el Canadá convierte esta limitación en una obligación sin límites.

⁴⁵ Informe del Órgano de Apelación, *Corea - Productos lácteos*, párrafo 124.

⁴⁶ Respuesta del Canadá a las objeciones preliminares de los Estados Unidos, párrafo 27.

⁴⁷ Informe del Grupo Especial, *CE - Ropa de cama*, párrafos 6.42 y 6.43 y anexo 2-2 del mismo.

4.92 Las pruebas de existencia de dumping en la solicitud relativa a la madera blanda eran suficientes para apoyar la iniciación.⁴⁸ Las pruebas incluían datos sobre los precios y los costos de todo el país y de toda la rama de producción procedentes de múltiples fuentes fiables.⁴⁹ La información que el Canadá alega que se excluyó indebidamente no podría haber alterado la pertinencia y exactitud de la información efectivamente incluida.

4.93 En cuanto al "producto considerado", el Canadá basa su argumento principalmente en el párrafo 6 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. No obstante, ese párrafo no contiene ninguna obligación acerca de la forma en que la autoridad investigadora debe definir el producto considerado en una investigación. Esta interpretación del párrafo 6 del artículo 2 se refleja en las diversas prácticas de muchos Miembros de la OMC, incluido el propio Canadá.

4.94 De conformidad con el párrafo 6 del artículo 2, se da por supuesta la existencia de un "producto considerado". Independientemente de cómo defina una autoridad investigadora el producto considerado, éste se convierte en la base para determinar si los demás productos son "productos similares".

4.95 El Canadá parece dar la vuelta al párrafo 6 del artículo 2. En lugar de tomar el "producto considerado" como punto de partida, parece tomar el "producto similar" y alega que el "producto similar" limita la forma en que una autoridad investigadora define el producto considerado.

4.96 El Canadá sostiene que los declarantes canadienses tenían derecho a un ajuste en los precios en el mercado nacional de la madera blanda siempre que hubiera una diferencia de dimensiones entre los productos comparados. Sin embargo, los declarantes canadienses no pudieron justificar durante la investigación las alegaciones relativas al ajuste de los precios.

4.97 De conformidad con lo dispuesto en el párrafo 4 del artículo 2, el Departamento de Comercio realiza ajustes de los precios en función de las diferencias en las características físicas de la mercancía cuando una parte demuestra que una diferencia física entre el producto vendido en el mercado estadounidense y el vendido en el mercado extranjero tiene un efecto en los precios. Pero ese ajuste de conformidad con el párrafo 4 del artículo 2 no es automático.⁵⁰

4.98 En la mayoría de las comparaciones de productos, el Departamento de Comercio comparó productos de madera blanda de idéntico grosor, anchura y longitud. Cuando no fue posible efectuar la comparación de productos idénticos, el Departamento de Comercio comparó los productos disponibles cuyas características de tamaño eran más parecidas.

4.99 Sobre la cuestión del cálculo del margen global de dumping para un productor determinado, el párrafo 4.2 del artículo 2 no exige al Departamento de Comercio compensar un margen de dumping constatado para un modelo determinado con las cantidades correspondientes a la inexistencia de dumping para otro. Si se tienen en cuenta los criterios del párrafo 4 del artículo 2, no todas las transacciones de exportación serán igualmente comparables con todas las transacciones efectuadas al valor normal. Además, el concepto del Canadá de "margen negativo" o compensación no aparece en ninguna disposición del *Acuerdo Antidumping*.

⁴⁸ El Canadá no cuestiona la suficiencia de la solicitud con respecto al daño y a la relación causal. En consecuencia, los Estados Unidos limitan su exposición a las pruebas sobre la existencia de dumping.

⁴⁹ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 50-62.

⁵⁰ Informe del Grupo Especial, *CE - Accesorios de tubería*, párrafo 7.158.

4.100 En el marco del *Código Antidumping de la Ronda de Tokio*, muchas Partes Contratantes realizaron cálculos de dumping comparando el promedio ponderado del valor normal con las transacciones de exportación individuales, sin conceder la compensación a ninguna transacción de exportación que no hubiese sido objeto de dumping. El párrafo 4.2 del artículo 2 exigía a los Miembros modificar el cálculo del margen de dumping, pero no de la forma que el Canadá sostiene. Con respecto a la metodología que aquí se debate, el párrafo 4.2 del artículo 2 exige a los Miembros establecer márgenes de dumping comparando el promedio ponderado del valor normal con los promedios ponderados de los precios de "todas las transacciones de exportación comparables".

4.101 En lugar de calcular márgenes de dumping para cada transacción de exportación individual, como antes, se exige ahora a los Miembros que calculen el promedio ponderado de "todas las transacciones de exportación comparables" -en otras palabras, todas las transacciones de exportación del mismo modelo vendido al mismo nivel comercial-. El hecho de centrarse de forma indebida en el término "todas" priva de cualquier sentido al término "comparables" y anula la frase inicial del párrafo 4.2 del artículo 2, que dice: "A reserva de las disposiciones del párrafo 4 que rigen la comparación equitativa."

4.102 El Canadá se basa considerablemente en el informe del Órgano de Apelación en el asunto *CE - Ropa de cama*. Aunque ese informe abordaba el cálculo del margen global de dumping por las CE, no constituye una interpretación del *Acuerdo Antidumping* aplicable más generalmente. En el asunto que se examina es particularmente conveniente analizar de nuevo la cuestión, porque los Estados Unidos no fueron parte en la diferencia *CE - Ropa de cama*, y ese informe no aborda muchos de los argumentos textuales presentados por los Estados Unidos en su primera comunicación escrita.

4.103 El Canadá formula varias alegaciones relativas a empresas específicas. El *Acuerdo Antidumping* únicamente facilita orientaciones generales acerca de la forma en que una autoridad investigadora debe establecer el costo de producción de un productor. No hay normas específicas sobre cuestiones como la imputación de costos generales y administrativos y el cálculo de compensaciones. Lo que el Canadá pretende es que el Grupo Especial vuelva a evaluar las pruebas.

2. Declaración final de los Estados Unidos de América en la primera reunión del Grupo Especial

4.104 El reconocimiento por el Canadá de que los hechos son siempre pertinentes al considerar las cuestiones presentadas pone de manifiesto que este Grupo Especial no está considerando las cuestiones en abstracto, sino en un contexto fáctico particular.

4.105 En cuanto a sus solicitudes de resoluciones preliminares, los Estados Unidos señalan con interés la declaración del Canadá de que presentará un memorándum de siete páginas de un experto en el que se explicaría la metodología aplicada para elaborar la Prueba documental 77 del Canadá. El propio hecho de que el experto del Canadá necesite siete páginas para explicar la metodología pone de manifiesto el argumento de los Estados Unidos de que la prueba documental es una nueva prueba.

4.106 Ha habido algunos debates sobre la norma de examen. En contra de lo que el Canadá afirma, los Estados Unidos no son partidarios de la "plena deferencia". El debate de los Estados Unidos sobre este elemento ha acentuado la naturaleza específicamente fáctica de las cuestiones presentadas y se ha observado que la revaluación de las pruebas que el Canadá ha propiciado no tiene apoyo en el párrafo 6 del artículo 17 del *Acuerdo Antidumping*.

4.107 En cuanto a la metodología del Departamento de Comercio para el cálculo de un margen global de dumping respecto de un productor determinado, el Canadá puso en tela de juicio que los Estados Unidos utilizaran la historia de la negociación como elemento adicional en apoyo de la interpretación hecha por ellos del párrafo 4.2 del artículo 2. El Canadá alega que, a la luz del asunto

CE -Ropa de cama, el sentido corriente del párrafo 4.2 del artículo 2 es claro, pero es contrario a la interpretación de los Estados Unidos, y que, por lo tanto, no es procedente que los Estados Unidos recurran a la historia de la negociación. El vicio de este razonamiento está en la premisa de que el sentido del párrafo 4.2 del artículo 2 es claro simplemente porque el Órgano de Apelación se ha ocupado de la cuestión.

4.108 En lo que respecta a la iniciación, como el Canadá reconoció durante el debate de los Estados Unidos sobre el asunto *Guatemala - Cemento*, ningún grupo especial ha constatado que se imponga a la autoridad investigadora una obligación distinta de la del párrafo 3 del artículo 5, y ello por la razón de que el párrafo 2 del artículo 5 no la impone.

4.109 En relación asimismo con la iniciación, el debate mantenido ante el grupo especial ha puesto de relieve que la afirmación del Canadá de que el Departamento de Comercio no se basó en "transacciones reales" en su decisión de iniciar la investigación es errónea. El Departamento se *basó* en transacciones reales, como reflejan los datos publicados y las declaraciones juradas de los productores de los Estados Unidos.

4.110 En respuesta a la pregunta sobre su propia práctica en lo que respecta a la iniciación, el Canadá indicó que una vez que la autoridad investigadora se ha declarado competente con respecto a una investigación, no "vuelve a examinar" la petición. Esto nos sorprende, puesto que está en contradicción con la norma de la evaluación continua de las peticiones que el Canadá propugna basándose en el párrafo 8 del artículo 5.

4.111 Con respecto al producto considerado, el Canadá alega que el concepto de "producto similar" delimita el concepto de "producto considerado". Pero no cabe duda de que, con arreglo al párrafo 6 del artículo 2, el "producto considerado" es el punto de referencia para definir el producto similar. Conforme a la interpretación del Canadá, no había una salida para ese círculo vicioso.

4.112 Además, en su exposición, el Canadá fue más allá alegando que el párrafo 6 del artículo 2 impone límites y señaló dónde deberían haberse establecido esos límites en este caso. Sin ninguna base en el *Acuerdo Antidumping*, pretendía identificar una categoría "fundamental" que incluyera el "90 por ciento de los productos abarcados", y alegó que "el Departamento de Comercio añadió otro 10 por ciento de productos".⁵¹ Al decirle al Grupo Especial dónde debe trazar la línea, el Canadá le está instando indebidamente a que constate hechos como si fuese la autoridad investigadora.

4.113 El Canadá sugiere que la ausencia de cualquier límite en la definición por la autoridad investigadora del "producto considerado" podría conducir a "resultados absurdos". Sin embargo, las hipotéticas circunstancias absurdas que el Canadá expone simplemente no son pertinentes al presente asunto.

4.114 En cuanto a la alegación del Canadá relativa a un ajuste en función de las diferencias en las dimensiones, el Canadá ha realizado varias afirmaciones que inducen a error y que carecen de fundamento. Por ejemplo, en su declaración oral alega que los Estados Unidos infringieron el párrafo 4 del artículo 2 al no tener en cuenta las dimensiones de la madera blanda al comparar el precio de exportación con el valor normal. Sin embargo, el Departamento de Comercio tuvo en cuenta las dimensiones al aceptarlas en su metodología para el contraste de modelos.

4.115 De modo similar, el Canadá alega que todas las partes, incluidos los peticionarios estadounidenses, afirmaron que la dimensión afectaba a los precios⁵², pero no cita ninguna prueba que

⁵¹ Primera declaración oral (inicial) del Canadá, párrafos 34 y 35.

⁵² *Id.*, párrafo 54.

conste en el expediente a ese respecto. Las partes no expresaron una opinión común. El Canadá admite ahora que "el mercado establecía los precios sobre la base de la oferta y la demanda de cada producto, y no porque un producto fuese más pequeño o más grande que otro".⁵³

4.116 El Canadá alega que debe constatar que los Estados Unidos llegaron efectivamente a la conclusión de que las diferencias en las dimensiones influían en la comparabilidad de los precios porque el Departamento de Comercio aceptó las dimensiones en su jerarquía para la comparación de productos. No obstante, los criterios del Departamento de Comercio para la comparación no determinan qué ajuste de precios debe realizarse. El Canadá confunde dos decisiones diferentes adoptadas por el Departamento de Comercio. La decisión sobre la comparación de productos se adopta en un momento temprano de la investigación, antes de recopilar y evaluar los hechos pertinentes a la comparabilidad de los precios.

E. SEGUNDA COMUNICACIÓN ESCRITA DEL CANADÁ

4.117 El Canadá formuló en su segunda comunicación escrita los argumentos siguientes:

1. Iniciación y terminación de la investigación

4.118 Al iniciar y, más adelante, no poner fin a la investigación, el Departamento de Comercio infringió los párrafos 2, 3 y 8 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*.

4.119 Los Estados Unidos infringieron el párrafo 2 del artículo 5 porque el Departamento de Comercio inició la investigación pese al hecho no discutido de que el solicitante tenía razonablemente a su alcance información sobre los costos y sobre los precios en el mercado interno y los precios de exportación que no facilitó al Departamento de Comercio como parte de su "solicitud".

4.120 Los Estados Unidos afirman que el párrafo 2 del artículo 5 no impone una obligación a las autoridades investigadoras. La posición estadounidense es insostenible porque el *Acuerdo Antidumping* sólo se refiere a obligaciones que recaen sobre los Miembros. También está en contra de la decisión adoptada en el asunto *Estados Unidos - Ley de 1916 (Japón)*, en la que se constató que los propios Estados Unidos habían violado el párrafo 2 del artículo 5.

4.121 Los Estados Unidos afirman también que la violación del párrafo 2 del artículo 5 no tiene consecuencias, y que la única obligación que impone a las autoridades investigadoras la combinación de los párrafos 2 y 3 de ese artículo consiste en asegurarse de que la solicitud contiene pruebas suficientes para justificar la iniciación. Por el contrario, un análisis del párrafo 2 del artículo 5 efectuado de conformidad con la *Convención de Viena* demuestra que esa disposición contiene una obligación independiente y, además, que sin cumplirse lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo 5 la autoridad no puede iniciar una investigación.

4.122 Los Estados Unidos infringieron el párrafo 3 del artículo 5 porque una autoridad investigadora que actuara en forma objetiva no podía haber constatado que existían pruebas suficientes para justificar la iniciación de la investigación sobre la base de la solicitud. De conformidad con el párrafo 3 del artículo 5, el Departamento de Comercio estaba obligado a estimar si las pruebas facilitadas por el solicitante acerca de los precios en el mercado interno, los precios de exportación y los costos eran exactas y pertinentes y, por lo tanto, suficientes para justificar la iniciación.

⁵³ *Id.*, párrafo 59.

4.123 Los datos sobre los costos presentados por el solicitante eran defectuosos por cuatro razones, por lo menos: en primer lugar, el solicitante basó sus alegaciones sobre los costos de los productores de Columbia Británica y Quebec en empresas estadounidenses utilizadas como sustitutos que no eran representativas de las empresas canadienses en lo que a su tamaño se refería; en segundo lugar, el Departamento de Comercio inició la investigación sin que se le hubiera presentado ninguna prueba de la manera en que el solicitante había calculado los costos de producción de las empresas estadounidenses utilizadas como sustitutos en el caso de la madera de picea-pino-abeto o de la manera en que los costos empresariales se habían imputado a continuación a los productos específicos para los cuales se habían elaborado modelos de costos; en tercer lugar, los modelos de costos, tanto para Columbia Británica como para Quebec, habían utilizado datos que no correspondían a un año completo, a pesar del conocido carácter estacional de las operaciones de los aserraderos; en cuarto lugar, no se disponía de precios de la madera de picea-pino-abeto de la región occidental en el mercado interno que permitieran comprobar si las ventas de este producto se efectuaban por debajo del costo.

4.124 La información sobre los precios en el mercado interno y los precios de exportación que figuraba en la solicitud era también insuficiente para justificar la iniciación. El Departamento de Comercio inició la investigación a pesar del hecho de que la solicitud no contenía pruebas sobre ventas reales en el mercado interno canadiense o en el mercado de exportación estadounidense en las que hubieran participado empresas canadienses identificadas. Pese a la afirmación en contrario de los Estados Unidos, la solicitud no contenía pruebas sobre los precios de las ventas de madera de picea-pino-abeto de la región occidental en Columbia Británica. Las pruebas relativas a los precios consistían en estimaciones procedentes de una publicación de la rama de producción y en informes de carácter anecdótico no fundamentados contenidos en dos declaraciones juradas. Tales pruebas no son suficientes para justificar la iniciación.

4.125 Los Estados Unidos infringieron el párrafo 8 del artículo 5 porque, después de la iniciación, el Departamento de Comercio no cumplió su obligación permanente de evaluar el carácter suficiente de las pruebas de dumping a la luz de la información de Weldwood que se le facilitó y de poner fin a la investigación como lo habría hecho una autoridad investigadora que actuara en forma objetiva. Contrariamente a lo que afirman los Estados Unidos, la obligación contenida en el párrafo 8 del artículo 5 no puede hacerse depender de una evaluación *ex post facto* de la importancia relativa de la información, en especial cuando, como en este caso, nunca se ha analizado la información de que se trata.

2. Producto similar

4.126 En una solicitud de imposición de derechos antidumping se debe identificar el "producto considerado" que se propone. En el párrafo 6 del artículo 2 se exige expresamente que el producto similar sea "idéntico" al producto considerado, es decir, igual en todos los aspectos al producto de que se trate o, cuando no exista ese producto, otro producto que, aunque no sea igual en todos los aspectos, tenga características muy parecidas a las del producto considerado.

4.127 El claro texto del párrafo 6 del artículo 2 parece indicar que el procedimiento tiene varias fases. En primera lugar, la autoridad investigadora debe identificar las características del producto considerado. En segundo lugar, debe identificar las características de cada producto que se tenga intención de incluir en el ámbito del producto similar. En tercer lugar, debe determinar si las características de cada uno de ellos son idénticas a las del producto considerado o, si no lo son, si son muy parecidas a ellas.

4.128 El Departamento de Comercio nunca definió las características del producto considerado ni comparó las características de cada producto impugnado con las del producto considerado en su conjunto. En cambio, identificó como subconjuntos del producto considerado diversos productos de

madera blanda. A continuación, comparó características aisladas de cada producto canadiense impugnado con características aisladas de productos seleccionados dentro del "producto considerado", estimando que cada uno de esos productos era "similar" a los productos impugnados. Este análisis no permitió determinar el "producto similar" único y muy parecido a que se hace referencia en el párrafo 6 del artículo 2. No se demostró que existiera entre los productos objeto de la reclamación y el producto considerado un estrecho parecido reflejado en un conjunto de características comunes a ambos.

4.129 Los Estados Unidos utilizan los criterios de *Diversified Products* (Productos diversificados) para determinar si el producto considerado descrito en una petición antidumping comprende una o varias "categorías o tipos" de mercancías pero subordinaron esos criterios a un criterio de "ausencia de una clara línea divisoria"/"secuencia continua". En el caso de las piezas de bastidor de cajas de colchones, las piezas de madera con entalladuras múltiples, la madera de pino de Quebec y la madera de cedro rojo del pacífico, los Estados Unidos examinaron si cada uno de estos productos tenía características muy parecidas a las de un subconjunto de productos limitado (y variable) perteneciente al producto considerado (es decir, de los productos "situados cerca en el continuo").

4.130 El Departamento de Comercio constató la existencia de un único producto considerado basándose en la "característica" común de la diversidad -la ausencia de características comunes- de los productos que el solicitante pedía que se incluyeran. Nunca se realizó el debido análisis del producto similar para el mercado estadounidense.

4.131 El sentido corriente de la expresión "características muy parecidas a las del producto considerado" exige que se realice una comparación de las características del supuesto producto similar con las características del producto considerado. A fin de determinar el sentido corriente de "características muy parecidas a las del producto considerado", se deben comparar las características del supuesto producto similar con las del producto considerado. Las características, definidas como rasgos esenciales o distintivos, deben ser las del "producto similar" y deben ser "casi idénticas" a las características del "producto considerado". Esta interpretación está en armonía con la expresada en la decisión del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Indonesia - Automóviles*, en el contexto del término "producto similar" en el marco del *Acuerdo SMC*.

4.132 En el párrafo 6 del artículo 2 se expresa la preferencia por "igual en todos los aspectos". Este contexto refuerza el sentido corriente de "características muy parecidas". Cuando el producto no es "igual en todos los aspectos", sus características (es decir, sus rasgos esenciales o distintivos) deben ser tan parecidas que los productos sean casi idénticos (es decir, todo lo parecidas posible).

4.133 Los requisitos de la solicitud que figuran en los párrafos 2 i) y 2 iv) del artículo 5 y los requisitos relativos al apoyo de la rama de producción previstos en el párrafo 4 del artículo 5 dependen de la definición del "producto similar". Si el producto similar se definiera en términos excesivamente amplios, ello daría lugar a resultados irracionales.

4.134 El criterio del "continuo" o de la "ausencia de una clara línea divisoria" es contrario al sentido corriente del párrafo 6 del artículo 2. Sólo permite comprobar si los artículos de los que se alega que son productos separados comparten algunas características con algún otro artículo de la "diversidad de productos". No permite comprobar si el artículo que, según se alega, es un producto separado, tiene características (es decir, rasgos esenciales o distintivos) muy parecidas a las del producto considerado.

4.135 El hecho de que no se defina el producto similar de conformidad con los criterios prescritos en el párrafo 6 del artículo 2 significa también que el producto considerado no se ha definido adecuadamente. Esto da lugar a otras violaciones del *Acuerdo Antidumping*. La autoridad investigadora debe estimar independientemente, para cada producto similar, el apoyo de la rama de producción y los demás requisitos relativos a la solicitud que figuran en los párrafos 2, 3 y 4 del

artículo 5. Si esos requisitos no se cumplen en el caso de un producto similar, la autoridad investigadora no puede iniciar una investigación sobre el producto considerado y debe definir de nuevo los límites del producto objeto de investigación. La definición inadecuada del producto similar, en forma contraria a lo dispuesto en el párrafo 6 del artículo 2, viciaría también la investigación, la determinación de la existencia de dumping, el cálculo de los márgenes antidumping y la imposición de derechos antidumping en relación con el producto considerado, infringiendo así el artículo 1, el párrafo 3 del artículo 9 y el párrafo 1 del artículo 18 del *Acuerdo Antidumping*. Por lo tanto, la falta de definición de los productos similares de conformidad con los requisitos contenidos en el párrafo 6 del artículo 2 debe ser corregida.

3. Debida consideración de las diferencias en las dimensiones

4.136 Las medidas antidumping están destinadas a compensar las diferencias entre los precios cobrados en distintos mercados. Para medir la discriminación en materia de precios, deben compararse precios que sean comparables, de manera que ninguna diferencia entre los precios de las mercancías en dos mercados pueda atribuirse a otros factores, como diferencias de tributación o diferencias en las características físicas de los productos comparados. Si no se realiza esa "comparación equitativa", en la que se introducen ajustes para tener en cuenta las diferencias en los productos, es imposible medir la discriminación en materia de precios. En el párrafo 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* se exige expresamente no sólo una "comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal" sino también que "[s]e ten[gan] debidamente en cuenta en cada caso, según sus circunstancias particulares, las diferencias que influyan en la comparabilidad de los precios, entre otras las diferencias en las condiciones de venta, las de tributación, las diferencias en los niveles comerciales, en las cantidades y en las características físicas, y cualesquiera otras diferencias de las que también se demuestre que influyen en la comparabilidad de los precios".

4.137 En el presente asunto está implicado el requisito de que se tengan "debidamente en cuenta" las diferencias en las características físicas; concretamente, las diferencias en el grosor, la anchura o la longitud, (colectivamente, las "dimensiones") de los productos vendidos en los Estados Unidos y en el Canadá que el Departamento de Comercio comparó sin realizar ningún ajuste y, por tanto, sin tener "debidamente en cuenta" esas diferencias. Por lo que se refiere a las diferencias en las características físicas, el párrafo 4 del artículo 2 impone una obligación positiva a la autoridad investigadora; no establece una norma probatoria para los distintos declarantes en los procedimientos internos.

4.138 Al realizar comparaciones entre precios, los párrafos 1 y 6 del artículo 2 exigen que la autoridad investigadora compare productos idénticos vendidos en el país importador y en el mercado interno, y sólo permite que se comparen los precios de productos no idénticos cuando no pueden compararse productos idénticos. Cuando se comparan los precios de productos idénticos, no se plantea ningún problema. Cuando se comparan los precios de productos no idénticos, la diferencia debe tenerse "debidamente en cuenta" de conformidad con el párrafo 4 del artículo 2.

4.139 Los Estados Unidos actuaron en forma incompatible con el párrafo 4 del artículo 2 al realizar comparaciones entre los precios de productos con diferencias en sus dimensiones que el Departamento de Comercio identificó expresamente como productos no idénticos pero trató como productos idénticos al no introducir un ajuste en función de esas diferencias.

4.140 El Departamento de Comercio utilizó cada una de las tres características dimensionales para distinguir entre los productos idénticos y los no idénticos. Basándose en lo que denominó "criterios de comparación", el Departamento de Comercio sólo consideró que los productos de madera eran idénticos si lo eran con respecto a las 11 características, entre las que se incluían el grosor, la anchura y la longitud.

4.141 Las dimensiones afectan tanto a la oferta como a la demanda y, por consiguiente al precio. Las dimensiones físicas de un determinado producto de madera influyen en el uso que se le puede dar, lo que crea una demanda diferente para los distintos tamaños. Desde el punto de vista de la oferta, la materia prima utilizada para producir la madera tiene diámetros y longitudes diferentes, y los árboles de diámetros y longitudes diferentes tendrán costos distintos y producirán madera de dimensiones distintas. Por lo tanto, las dimensiones influyen tanto en la demanda como en la oferta, lo cual, de acuerdo con las enseñanzas de la economía elemental, influye necesariamente en el precio y en la comparabilidad de los precios.

4.142 Los Estados Unidos han presentado al Grupo Especial información producida por computadora que contiene una muestra de precios unitarios brutos medios de productos seleccionados aleatoriamente en el mercado interno canadiense correspondientes a distintos declarantes en el procedimiento iniciado ante el Departamento de Comercio. Los Estados Unidos señalaron también al Grupo Especial los precios brutos en el mercado interno, que carecen prácticamente de sentido, ya que no se han introducido en ellos ajustes para tener en cuenta las demás diferencias que influyen en la comparabilidad de los precios, incluidas las diferencias en los fletes, los descuentos por volumen, los gastos de venta y otras similares, entre las distintas ventas. En cualquier supuesto en todos los casos en que los productos difieren sólo por su tamaño, los precios examinados por los Estados Unidos son distintos. En ningún caso son iguales.

4.143 El Canadá ha proporcionado también al Grupo Especial otras representaciones gráficas de los datos relativos a los precios del propio Departamento de Comercio (el Canadá utiliza los precios netos después de la introducción de ajustes, precios que sí tienen sentido) y representaciones estadísticas de los datos del Departamento de Comercio relativos a Tembec, demostrando, mediante análisis de regresión, que las dimensiones influyen en el precio. Además, en lugar de utilizar los ejemplos de productos que el Departamento de Comercio seleccionó aleatoriamente, el Canadá proporcionó ejemplos de productos no idénticos que el Departamento de Comercio realmente comparó, junto con sus precios canadienses netos. Estos diagramas y gráficos de datos que ya se presentaron al Departamento de Comercio son simplemente ilustrativos y acumulativos.

4.144 En todo el curso de su investigación, desde su cuestionario a sus determinaciones preliminar y definitiva, el Departamento de Comercio aceptó invariablemente que el grosor, la anchura y la longitud eran características importantes para el emparejamiento. Dado que se negó a calcular un ajuste basado en los costos o en los precios por las diferencias en las dimensiones, el Departamento de Comercio se negó también a comparar los precios de cualesquiera productos que tuvieran características relativas al tamaño diferentes. Posteriormente, nadie impugnó o discutió la constatación fáctica expresa de que las dimensiones influían en el precio, y el Departamento de Comercio tampoco renunció a ella en su determinación definitiva.

4.145 Exactamente las mismas pruebas que demuestran que el grosor, la anchura y la longitud deben utilizarse como características para el emparejamiento, así como su orden en la jerarquía de emparejamiento, demuestran que era necesario un ajuste antes de que pudieran compararse los precios de productos no idénticos.

4.146 Absteniéndose de introducir ajustes por las diferencias en las dimensiones, el Departamento de Comercio efectuó un importante número de comparaciones entre productos no idénticos que, a su vez, distorsionaron de manera significativa los márgenes que calculó utilizando esas comparaciones. El Canadá proporcionó también ejemplos de algunas de las comparaciones entre productos no idénticos que realizó realmente el Departamento de Comercio. Con esta información se advierte de inmediato, contra lo que parecen indicar los Estados Unidos, que no es cierto que se hicieran pocas comparaciones entre productos no idénticos, que las diferencias de las dimensiones en esas comparaciones fueran "de menor importancia", y que esas diferencias "de menor importancia" no

influyeran en la comparabilidad de los precios. El Departamento de Comercio no hizo ningún análisis.

4.147 Los datos indican, en primer lugar, que respecto de cada empresa, el Departamento de Comercio hizo un número significativo de comparaciones entre productos no idénticos. En el caso de dos empresas, el número de comparaciones entre productos no idénticos superó incluso el número de comparaciones entre productos idénticos. Más importante es el hecho de que, en el caso de todas las empresas, el margen de dumping calculado para las comparaciones entre productos no idénticos fue muy superior al calculado para las comparaciones entre productos idénticos. Para todas y cada una de las empresas, el margen correspondiente a las comparaciones entre productos no idénticos fue por lo menos el doble del correspondiente a las comparaciones entre productos idénticos. En algunos casos, el primero fue de cuatro a siete veces superior al segundo.

4.148 El Canadá ha demostrado *prima facie* que el Departamento de Comercio comparó los precios de productos que el Departamento de Comercio mismo definía como no idénticos, sin tener debidamente en cuenta las diferencias en las características físicas, como exige el párrafo 4 del artículo 2. El Canadá facilitó también pruebas, procedentes del expediente que el Departamento de Comercio tuvo ante sí, de que las diferencias en las dimensiones influían en la comparabilidad de los precios, y de que todas las partes que participaron en el procedimiento ante el Departamento de Comercio estaban de acuerdo en que esto era cierto.

4.149 El argumento de que los declarantes canadienses no cumplieron con la carga de la prueba es una justificación *ex post facto* de la determinación por el Departamento de Comercio y, como tal, no puede ser tenido en cuenta por el Grupo Especial. El Grupo Especial debe examinar la decisión adoptada "en el momento de la determinación tal como figura en un aviso público o en cualquier otro documento de carácter público o confidencial", como confirmó el Grupo Especial en el asunto *Argentina - Pollos*.

4.150 Los Estados Unidos no ofrecen otra posible explicación de lo que reconocen implícitamente, es decir, de que los productos de madera de dimensiones distintas tuvieran precios diferentes en cualquier momento determinado. No existe otra explicación posible de que los precios de los productos de madera blanda de dimensiones distintas sean diferentes -salvo la de que el tamaño influye en la comparabilidad de los precios-.

4.151 El argumento estadounidense de que las pruebas indicaban que los precios de la madera de distintas dimensiones "no eran estables ni previsibles" no puede basarse en cualquier falta de aportación de pruebas o análisis por las empresas declarantes canadienses. Por consiguiente, los Estados Unidos establecieron, sin avisar de ello a las partes, una carga probatoria específica, incompatible con el párrafo 4 del artículo 2, que sería prácticamente imposible satisfacer.

4.152 El hecho de que ni los precios canadienses ni los estadounidenses de ningún producto de madera objeto de investigación fueran previsibles o estables a lo largo del período de investigación no impidió al Departamento de Comercio comparar precios para medir el dumping, y no se puede admitir que ese hecho impidiera al Departamento de Comercio tener debidamente en cuenta la diferencia entre los productos, en particular, cuando, como en este caso, las comparaciones efectuadas son promedios de precios anuales ponderados. El Departamento de Comercio no ha exigido que se demostrara que existían diferencias coherentes y previsibles entre los precios en el caso de cualquiera de las demás características de los productos respecto de las cuales sí realizó un ajuste por diferencias.

4.153 El Departamento de Comercio disponía de las pruebas necesarias; sencillamente se resistió a introducir cualquier ajuste por diferencias de valor (precio) en función del tamaño.

4. La práctica del Departamento de Comercio de "reducción a cero" violó los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping

4.154 El Departamento de Comercio violó el párrafo 4.2 del artículo 2 en el cálculo de los márgenes de dumping para la madera canadiense cuando convirtió en cero todos los márgenes resultantes de comparaciones de la fase intermedia en las que el precio de exportación era superior al valor normal. Al realizar esta reducción a cero, el Departamento de Comercio no tuvo plenamente en cuenta "todas las transacciones de exportación comparables", como se exige en el párrafo 4.2 del artículo 2, al comparar promedios ponderados de los precios de exportación y promedios ponderados del valor normal.

4.155 Los Estados Unidos no niegan que la práctica estadounidense sea la que ha descrito el Canadá, y el Departamento de Comercio lo reconoció durante la investigación. Más aún, los Estados Unidos no han negado tampoco que su práctica sea idéntica a la aplicada por las CE, cuya incompatibilidad con lo dispuesto en los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* constató el Órgano de Apelación en el asunto *CE - Ropa de cama*.

4.156 La expresión "todas las transacciones de exportación comparables" exige la inclusión tanto de las transacciones de exportación que tienen como resultado márgenes intermedios positivos como de aquellas que tienen como resultado márgenes intermedios negativos. La práctica estadounidense de reducción a cero, que introduce una distinción artificial entre los márgenes intermedios positivos y los negativos, omite tener en cuenta todas las transacciones de exportación comparables, en violación de lo dispuesto en el párrafo 4.2 del artículo 2. Al convertir a cero los márgenes intermedios de las comparaciones entre modelos cuando el precio de exportación excede del valor normal, los Estados Unidos atribuyen un peso menor a estos modelos y transacciones al realizar su comparación global. La conversión de los márgenes negativos a cero reduce en realidad el verdadero precio de exportación, que fue mayor que el valor normal, a un valor igual al valor normal.

4.157 Además, la reducción a cero implica la omisión de comparar un "promedio ponderado" del valor normal con un "promedio ponderado" de los precios de todas las transacciones de exportación comparables, según lo prescrito por el párrafo 4.2 del artículo 2. Debido a la conversión de algunos márgenes intermedios a cero, el margen global de dumping resultante no refleja un promedio real, en violación del citado párrafo.

4.158 La alegación de los Estados Unidos de que el párrafo 4.2 del artículo 2 sólo se refiere a los cálculos de la etapa intermedia es desmentida por los términos expresos de esta disposición, que establece una norma única para el cálculo del margen aplicable a todas las fases del cálculo.

4.159 Cuando el párrafo 4.2 del artículo 2 se lee conjuntamente con el párrafo 1 del mismo artículo, se pone de manifiesto lo inverosímil de la interpretación estadounidense de ese párrafo, como disposición circunscrita a los cálculos de la etapa intermedia. Estos márgenes, acertadamente descritos por el Grupo Especial que se ocupó del asunto *CE - Ropa de cama* como márgenes de diferencias de precio, son sólo de importancia secundaria en el citado párrafo. Pretender que constituyen el único objeto de sus prescripciones es hacer caso omiso del propósito más fundamental de las disposiciones que contiene: fijar normas que rijan cómo han de proceder las autoridades investigadoras para determinar los márgenes de dumping.

4.160 La misma alegación formulada por los Estados Unidos en el presente asunto fue examinada y rechazada por el Órgano de Apelación en el asunto *CE - Ropa de cama*. Los informes adoptados del Órgano de Apelación deben tenerse en cuenta cuando, como en este caso, son pertinentes en una diferencia posterior.

4.161 El *Acuerdo Antidumping* establece expresamente que ha de efectuarse una comparación de los promedios ponderados del precio estadounidense y del valor normal correspondientes a "todas las transacciones de exportación comparables". El sentido corriente de estos términos apoya la conclusión de que la reducción a cero infringe el *Acuerdo Antidumping*. Toda ambigüedad o absurdo manifiesto que los Estados Unidos puedan alegar no se deriva del texto sino de su propia interpretación unilateral del párrafo 4.2 del artículo 2.

4.162 La interpretación del artículo 4.2 del artículo 2 defendida por el Canadá no priva de sentido operativo al término "comparable". El Canadá conviene con los Estados Unidos en que el párrafo 4.2 del artículo 2 se aplica a las comparaciones de la etapa intermedia. Para tales comparaciones, la palabra "comparable" garantiza que las efectuadas entre modelos determinados sólo incluyan las transacciones que satisfagan los requisitos de "comparabilidad de los precios" contenidas en el párrafo 4 del artículo 2. La palabra "todas" está destinada a garantizar que todas las transacciones que satisfagan esos requisitos de comparabilidad sean incluidas.

4.163 Para las comparaciones de la fase final, el término "comparable" designa las transacciones comparadas en la fase intermedia y la naturaleza de las transacciones comprendidas en el ámbito del producto similar. La palabra "todas" garantiza que se tendrán en cuenta todas las transacciones, y que ninguna será excluida. Los Estados Unidos adujeron en su primera comunicación escrita que el párrafo 4.2 del artículo 2 "deja claro que no todas las transacciones de exportación son 'comparables'". Ahora los Estados Unidos alegan que todas las transacciones de exportación son comparables, aunque no "igualmente comparables". Si todas las transacciones de exportación fueran comparables, sería difícil comprender cómo la inclusión de la palabra "comparable" podría, como sostuvieron los Estados Unidos en su primera comunicación escrita, demostrar que la palabra "todas" tiene una aplicación limitada, es decir, que sólo se aplica a un subconjunto de transacciones que son "comparables". En definitiva, los Estados Unidos no logran refutar la demostración del Canadá de que la comparación global del Departamento de Comercio, incluida la fase final del proceso, no condujo a una "comparación equitativa" en la acepción del párrafo 4 del artículo 2.

5. Cuestiones relativas a empresas específicas

a) La imputación de gastos en concepto de intereses en Abitibi

4.164 Al formular esta alegación, el Canadá no está pidiendo, como pretenden los Estados Unidos que el Grupo Especial elija entre distintas metodologías. El Canadá sostiene, en cambio, que el Departamento de Comercio omitió cumplir las obligaciones expresas que le imponían los párrafos 2.1.1 y 2.2 del artículo 2. Al principio de su determinación, el Departamento de Comercio ofreció argumentos genéricos que no indicaban que hubiese examinado las pruebas de que disponía. Abitibi demostró que sus actividades relativas al papel prensa y a la pasta de madera y el papel eran de una intensidad de capital mucho mayor y exigían más financiación que sus actividades referentes a la madera, y que esta diferencia no había sido recogida en una imputación del costo de los productos vendidos. También demostró que la inclusión de gastos de amortización en un cálculo del costo de los productos vendidos no corregía en manera alguna esta distorsión ni introducía en modo alguno reajustes por diferencias en las necesidades de activos. El Departamento de Comercio no se guió en su selección de una metodología de imputación por las pruebas concretas que se le habían presentado en este caso. Las pruebas muestran que la autoridad investigadora: 1) impuso una metodología de imputación desde el principio del trámite de un caso, incluso antes de reunir información, 2) omitió hacer constataciones de hechos particulares del caso, 3) aplicó un razonamiento genérico en defensa de su metodología, y 4) afirmó que seguiría la práctica establecida debido a que era coherente y previsible. Esto constituye una omisión de "tener en cuenta todas las pruebas disponibles sobre la correcta asignación de los costos" como exige el párrafo 2.1.1 del artículo 2.

4.165 Por otra parte, los activos de Abitibi son en su mayoría de larga duración y las necesidades de activos de sus distintos campos de actividad difieren mucho, diferencias que no se reflejan en el cálculo del costo de los productos vendidos. El problema fatal de una metodología basada en el costo de los productos vendidos reside en que sólo considera los gastos corrientes, y prescinde en realidad de los verdaderos costos totales de los activos de capital de larga duración. Además, el Grupo Especial debe tener en cuenta que Abitibi venderá la madera poco después de su producción, y seguidamente recibirá su pago. Así pues, a diferencia de los activos de capital que deben ser financiados por todo el año y por más tiempo aún, los gastos corrientes de producción sólo deben financiarse hasta que se recibe el pago. Por consiguiente, las "necesidades de efectivo", o el capital necesario para financiar los gastos corrientes, representan una cantidad muy inferior al total anual de esos gastos, ya que se tiene en cuenta el tiempo de rotación del inventario. Este es más corto en el caso de la madera que en el de otros productos que Abitibi vende. Al prescindir de este hecho en el caso de Abitibi, el Departamento de Comercio atribuyó en su imputación un peso sumamente exagerado a los gastos corrientes, dado que las "necesidades de efectivo", de capital circulante, para la financiación de los gastos corrientes durante un año, no constituyen el total de tales gastos, sino ese total dividido por el tiempo de rotación del inventario. La omisión de tener en cuenta estos factores condujo a la determinación de unos gastos en concepto de intereses que no estaban relacionados con el costo de producción de madera blanda por Abitibi, contra lo dispuesto en el párrafo 2.1.1 del artículo 2.

4.166 La metodología del costo de los productos vendidos aplicada por el Departamento de Comercio también distorsionó en este caso la imputación a la madera de gastos en concepto de intereses, porque las actividades de Abitibi en el campo de la madera requieren el 7,6 por ciento de los activos totales de la empresa y, por consiguiente, el 7,6 por ciento de sus gastos financieros totales. Al imputar a la madera el 13,6 por ciento de los gastos totales, como se ha demostrado, el Departamento de Comercio incluyó costos que no estaban "relacionados con" la producción y venta de la madera, contra lo prescrito en el párrafo 2.2 del artículo 2.

4.167 Hasta la fecha, los Estados Unidos se han abstenido de ocuparse de ninguna de las pruebas o argumentos fácticos expuestos. Han respondido con generalizaciones que no soportan un examen detenido, o describiendo incorrectamente los argumentos del Canadá o de Abitibi.

b) La imputación de gastos administrativos y de carácter general en Tembec

4.168 Los Estados Unidos siguen tratando de justificar las constataciones del Departamento de Comercio, aduciendo que el método empleado por el Departamento de Comercio era previsible, y por tanto más fiable, y que los datos del Grupo de Productos Forestales no eran fiables porque se trataba de datos no comprobados por auditores, pertenecientes a una división. Estos argumentos no apoyan el rechazo por el Departamento de Comercio de los datos del Grupo de Productos Forestales como base para determinar los gastos administrativos y de carácter general de Tembec.

4.169 El párrafo 2.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* exige que el Departamento de Comercio calcule los gastos administrativos y de carácter general sobre la base de los datos reales relacionados con la producción y ventas del producto similar. Los gastos administrativos y de carácter general, tanto del Grupo de Productos Forestales como de la empresa en su conjunto, constan y están verificados (es decir, ambos satisfacen el requisito de ser "datos reales"). El Departamento de Comercio defendió el empleo de datos de Tembec correspondientes a toda la empresa, afirmando que "su método coherente y previsible consiste en calcular la proporción sobre la base de los gastos administrativos y de carácter general en que incurrió la totalidad de la empresa productora ...". En este caso, no obstante, su método exigía basarse de hecho en datos que no estaban relacionados con la producción y ventas de la madera blanda y distorsionaba el margen de dumping de Tembec en violación del párrafo 2.2 del artículo 2. También condujo a un cálculo de costos que no estaban "asociados con" el costo real que representaba para Tembec la producción y venta de la madera blanda, contra lo dispuesto en el párrafo 2.1.1 del artículo 2.

4.170 El Departamento de Comercio calculó la proporción de gastos administrativos y de carácter general de Tembec sobre la base de los gastos de esa naturaleza correspondientes a la empresa en su conjunto, aunque ésta presentó pruebas documentales de que sus actividades en el campo de la pasta de madera y el papel causaban gastos administrativos y de carácter general considerablemente superiores a los que originaban sus actividades relativas a la madera, así como pruebas de la fiabilidad de los datos del Grupo de Productos Forestales. El empleo de los datos más correctos y que reflejaban mejor la realidad procedentes del Grupo de Productos Forestales, habría conducido a la determinación de costos inferiores, lo cual, en definitiva habría tenido por resultado un margen inferior para Tembec. Los Estados Unidos alegan, ahora, como defensa adicional de su práctica, que los datos administrativos y de carácter general del Grupo de Productos Forestales de Tembec no estaban comprobados por auditores y no se llevaban de conformidad con los PCGA en el Canadá. En primer lugar, esta defensa constituye una racionalización posterior de la determinación efectuada por el Departamento de Comercio. En segundo lugar, como se explica en la respuesta del Canadá a la pregunta 54 del Grupo Especial, los datos del Grupo de Productos Forestales estaban comprobados por auditores. Por último, esos datos se registraban de conformidad con los PCGA.

c) La imputación de gastos administrativos y de carácter general en Weyerhaeuser

4.171 Los Estados Unidos aducen que el cargo correspondiente a los paneles de madera prensada corresponde a un gasto general imputable al costo de producción de madera blanda de Weyerhaeuser Canada. En defensa de esta afirmación, los Estados Unidos se limitan a afirmar que el gasto correspondiente a los paneles de madera prensada es un gasto "judicial". No obstante, el gasto de 130 millones de dólares EE.UU. correspondiente a la solución de las reclamaciones relativas a los paneles de madera prensada no refleja sueldos de abogados, copia de escritos, viajes a los tribunales u otro tipo de gastos "judiciales" que a menudo se consideran "generales". Según se describe en la página 51 del estado financiero de Weyerhaeuser Company, el cargo relativo a los paneles de madera prensada constituye una suma única. Está concretamente destinado a financiar los efectos de reclamaciones futuras relativas a los paneles de madera prensada. En el año en que Weyerhaeuser Company incluyó ese cargo ni siquiera se había incurrido en el gasto correspondiente; el cargo estaba meramente destinado a reflejar esa contingencia en sus libros. En realidad, el gasto afectaba a una línea de actividades comerciales desarrollada en los Estados Unidos, que no estaba vinculada con la madera blanda canadiense, y a nada más.

4.172 Los Estados Unidos intentan además justificar la clasificación efectuada por el Departamento de Comercio del gasto relativo a los paneles de madera prensada como gasto general, alegando que ello "está apoyado por los propios libros y registros de Weyerhaeuser Company" y que Weyerhaeuser Company describe el gasto como "accesorio en general a su actividad". Por el contrario, en el estado financiero consolidado de Weyerhaeuser Company se incluyen partidas separadas para los gastos administrativos y de carácter general de Weyerhaeuser Company, por una parte, y su gasto relacionado con la solución de las reclamaciones por los paneles de madera prensada, por otra. Las pruebas también demuestran que sólo se incluyó en el cálculo de los gastos generales y administrativos efectuados por el Departamento de Comercio otro gasto que figuraba en una partida separada (el gasto de integración). Además, la afirmación de que los costos eran "accesorios en general a su actividad", se refería, como demuestra la cita completa, a litigios pendientes y posibles vinculados con cuestiones ambientales.

4.173 Por último, los Estados Unidos hacen depender toda su argumentación de la creencia de que el Canadá no puede demostrar que el cargo relativo a la solución de los litigios está relacionado con la producción y venta de paneles de madera prensada. Ese enfoque es incompatible con lo dispuesto en los párrafos 2.2 y 2.1.1 del artículo 2, las constataciones del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Egipto - Barras de refuerzo de acero*, y la propia práctica del Departamento de Comercio. Como se declaró en el asunto *Egipto - Barras de refuerzo de acero*, sólo puede atribuirse un costo a la producción y venta del producto similar si los hechos del caso indican que el costo estaba asociado

con el producto objeto de investigación. Si se aplica ese criterio al cargo por la solución de litigios relativos a los paneles de madera prensada, los Estados Unidos no pueden basar su decisión de incluir el cargo en el hecho de que Weyerhaeuser Company no hubiera demostrado que el mismo se relaciona con una actividad de producción, o que normalmente trata esos tipos de gastos de esta manera. El gasto relativo a los paneles de madera prensada constituye un fondo de solución de litigios relativos a un producto no relacionado con el producto similar, producido en los Estados Unidos por Weyerhaeuser Company. Por consiguiente, el gasto relativo a esos paneles no está "relacionado con" la producción y venta de madera blanda, como exige el párrafo 2.2 del artículo 2. Tampoco la inclusión de este gasto conduce a un costo que "refleje razonablemente" los costos de Weyerhaeuser Canada "asociados a" la producción y venta de madera blanda, de conformidad con el párrafo 2.1.1 del artículo 2. Las constataciones de los Estados Unidos a este respecto no constituirían un establecimiento apropiado de los hechos ni una evaluación de los hechos imparcial y objetiva.

4.174 Los argumentos estadounidenses tampoco describen correctamente la carga que incumbía a Weyerhaeuser Company durante la investigación. Weyerhaeuser Company debía demostrar que el gasto no estaba vinculado con la producción y venta de madera blanda canadiense, y ninguna otra cosa. El Departamento de Comercio nunca solicitó información adicional para añadir a esta evidencia resultante del expediente. Por último, el argumento de los Estados Unidos infringe la propia práctica del Departamento de Comercio. Cuando el Departamento de Comercio calcula los gastos administrativos y de carácter general de una empresa matriz propietaria de la productora o exportadora objeto de investigación, como en este caso, reconoce que las partidas de gastos administrativos y de carácter general no son de naturaleza fungible. Los Estados Unidos nunca se refirieron a este criterio en su primera comunicación escrita o en sus respuestas a las preguntas del Grupo Especial. El expediente del caso demuestra que para otros gastos "generales" el Departamento de Comercio siguió en realidad este criterio.

d) Compensación de ingresos procedentes de subproductos en West Fraser

4.175 El Canadá sostiene que el Departamento de Comercio prescindió indebidamente de pruebas pertinentes que obraban en el expediente con respecto al 99,7 por ciento de los precios de la madera en plaquitas en Columbia Británica. En respuesta a ello, los Estados Unidos describen la alegación del Canadá como "un argumento de que el Departamento de Comercio debería haber preferido una fuente de prueba", y alegan que ese argumento constituye "una petición de constatación de hechos *de novo*". Esta descripción es incorrecta. El Canadá sostiene que el Departamento de Comercio estaba obligado a tener en cuenta todas las pruebas pertinentes con que contara. Para determinar si una autoridad investigadora ha sido imparcial y objetiva, un Grupo Especial debe "examinar si se tomaron en consideración todas las pruebas, incluidos hechos que podrían estar en contradicción con la decisión" a la que se haya efectivamente llegado. También es inexacta la alegación de los Estados Unidos de que el Canadá solicita un examen *de novo* de las pruebas reunidas. El Canadá ha demostrado *prima facie* que las pruebas relativas a los precios de mercado en Columbia Británica son incompatibles con la determinación efectuada por el Departamento de Comercio de que las ventas de madera en plaquitas de West Fraser a partes afiliadas se hicieron a precios exagerados. Está dentro de la competencia del Grupo Especial constatar que esta determinación no constituye una evaluación "imparcial y objetiva" de esas pruebas.

4.176 El Canadá demostró que los datos en que se basó el Departamento de Comercio no proporcionaban un punto de referencia razonable para los precios de mercado en Columbia Británica. El Canadá demostró que la mayoría de las ventas de madera en plaquitas de West Fraser a partes no afiliadas se efectuaron por intermedio de la factoría McBride de conformidad con un contrato preexistente, en una época temprana del período de investigación, cuando los precios estaban en su nivel más bajo. El Canadá demostró también que el volumen de las ventas de West Fraser a partes no afiliadas representaba sólo el 0,28 por ciento de las ventas totales de madera en plaquitas de West Fraser en Columbia Británica.

4.177 En primera lugar, los Estados Unidos aducen que éstos son argumentos nuevos, no formulados por la propia West Fraser. No obstante, dado que el Departamento de Comercio utilizó en su determinación preliminar una comparación que abarcaba todo el país, no existía razón alguna para que West Fraser hubiera aducido que sus ventas a partes no afiliadas en Columbia Británica eran demasiado pequeñas o no representativas. En segundo lugar, los Estados Unidos afirman que el Departamento de Comercio actuó de manera razonable porque se constató que las transacciones de West Fraser con empresas no afiliadas en Columbia Británica eran transacciones comerciales. Dado que las pruebas del expediente muestran que la mayoría de las ventas efectuadas por West Fraser en Columbia Británica a partes no afiliadas se realizaron durante los primeros dos meses del período de investigación, cuando los precios estaban en su nivel más bajo, el precio medio de estas ventas no puede reflejar los precios de mercado para el período de investigación. En tercer lugar, los Estados Unidos alegan que "[m]ientras las operaciones con madera en plaquitas fueran de naturaleza comercial, su volumen no es pertinente". No obstante, esta afirmación no es compatible con las obligaciones que incumben a una autoridad investigadora en el marco del *Acuerdo Antidumping*. Según la interpretación del Departamento de Comercio, incluso una sola transacción no representativa entre empresas independientes podría servir como punto de referencia razonable para la determinación de los precios de mercado correspondientes a un período de investigación de un año entero. Por último, los Estados Unidos observan que el Canadá no formuló argumentos relativos a las ventas efectuadas a empresas no afiliadas por West Fraser desde su aserradero PIR. Esa observación es correcta, y la razón es simple: las ventas de PIR a empresas no afiliadas no introducían una distorsión en el análisis del Departamento de Comercio.

4.178 El Departamento de Comercio aplicó a Canfor y West Fraser puntos de referencia incompatibles al determinar si sus respectivas ventas de madera en plaquitas a partes no afiliadas se hicieron a precios de mercado. Los Estados Unidos defienden esta manera de actuar aduciendo que "las ventas [a partes no afiliadas] hechas por West Fraser en Columbia Británica eran de su propia combinación de productos y, por lo tanto, eran la mejor prueba del valor de una compensación en el proceso de West Fraser". Este argumento constituye una falsa justificación, *post hoc*, del trato diferente dado por el Departamento de Comercio a West Fraser. El Departamento de Comercio no llegó a la conclusión de que las ventas de madera en plaquitas de West Fraser a partes no afiliadas proporcionaban un punto de referencia más apropiado porque reflejaban la "propia combinación de productos" de West Fraser, y no identificó ninguna prueba de que la madera en plaquitas de West Fraser difiriera de alguna manera de la de Canfor o de otros productores.

4.179 El Canadá demostró también que el Departamento de Comercio modificó el valor de determinadas ventas de madera en plaquitas efectuadas por West Fraser a una empresa afiliada, QRP, aunque reconoció que esas ventas se habían hecho a precios de mercado. En respuesta, los Estados Unidos aducen que el Canadá pide al Grupo Especial que constate que los datos procedentes de QRP eran "más pertinentes". El Canadá no sostiene que estos datos fueran "más pertinentes". Sostiene, en cambio, que el Departamento de Comercio modificó de manera no razonable el valor de las ventas de madera en plaquitas efectuadas por este gran aserradero a un cliente afiliado, aunque el propio Departamento de Comercio reconoció expresamente que los precios pagados por QRP a West Fraser no eran exagerados. El argumento estadounidense no se ocupa de esta falta de coherencia. Por lo menos, esta prueba debe tenerse en cuenta al determinar si la constatación se basó en una evaluación imparcial y objetiva del conjunto de las pruebas del expediente.

e) Compensación de los ingresos procedentes de subproductos en Tembec

4.180 El Departamento de Comercio disponía de dos alternativas para los datos que había de emplear en el cálculo de la compensación de ingresos procedentes de subproductos de la empresa Tembec. Podía elegir entre utilizar los precios internos de transferencia o precios de empresas no afiliadas por compras de madera en plaquitas. El Departamento de Comercio utilizó un enfoque para

Tembec y el enfoque opuesto para West Fraser, con el mismo propósito general: aumentar artificialmente los márgenes de ambas empresas.

4.181 Los Estados Unidos aducen que "la diferencia entre el ... [sustituto interno del costo y el] precio ... de mercado externo ... es el equivalente del "beneficio" en el entorno normal en el que se conocen los costos y los precios de venta". Esta racionalización *post hoc* debe ser rechazada. La diferencia entre los precios internos y los precios de mercado no pueden calificarse de beneficio. Los subproductos, por definición, no suponen costos ni beneficios. Además, el Departamento de Comercio no efectuó constatación alguna acerca de los beneficios.

4.182 El Canadá sostiene que el precio del mercado es el punto de referencia apropiado para la estimación de las compensaciones por ingresos derivados de subproductos. El párrafo 2.1.1 del artículo 2 exige que el Departamento de Comercio base sus cálculos de costos en los registros mantenidos siempre que estos "reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto". El precio interno de transferencia que figura en los libros y registros de Tembec no refleja razonablemente los costos asociados a la producción de la madera blanda, debido a que los precios de la madera en plaquitas que en ellos se utilizan no reflejan razonablemente el valor de mercado del subproducto.

4.183 El argumento estadounidense de que Tembec efectuó la evaluación más apropiada de un sustituto del costo cuando fijó su precio interno de transferencia es incorrecto por tres razones. En primer lugar, el Departamento de Comercio no efectuó ninguna constatación en tal sentido. En segundo lugar, no existe en el expediente prueba alguna de que esa constatación pudiera haberse efectuado. En tercer lugar, el argumento supone que los contadores de Tembec asignarían un costo a un subproducto cuando los PCGA establecen que no debe asignarse a los subproductos costo alguno.

4.184 Los Estados Unidos sostienen que "[n]o existen métodos fáciles para estimar el valor en esas condiciones" y que, dado que el Departamento de Comercio utilizó la valoración de la propia empresa, fijó una cifra razonable en concepto de ingresos por subproductos. Estas alegaciones no fueron hechas por el Departamento de Comercio en su memorándum sobre las cuestiones y la decisión, y no son correctas. Hubiera sido muy fácil estimar el valor de la madera en plaquitas sirviéndose de los registros, llevados por Tembec, de sus ventas y compras de esa madera a empresas no afiliadas.

f) Compensación de ingresos de Slocan resultantes de operaciones de futuros

4.185 El Departamento de Comercio rechazó la posición de Slocan de que los ingresos resultantes de operaciones de futuros estaban comprendidos en el marco de los gastos directos de ventas. Al hacerlo, el Departamento de Comercio afirmó que no consideraba que esos ingresos "procedieran de la venta particular de que se trataba ni tuviesen directa relación con ella". Esto no es correcto. El párrafo 4 del artículo 2 prescribe que se tendrán "debidamente en cuenta ... las diferencias que influyan en la comparabilidad de los precios". El sentido corriente de esta disposición no apoya en modo alguno la interpretación de los Estados Unidos. El párrafo 4 del artículo 2 no se refiere a "determinadas operaciones de venta", y ninguna interpretación razonable de los términos empleados en esta disposición puede leer en la misma ese requisito específico.

4.186 Los Estados Unidos aducen que el párrafo 4 del artículo 2 supone una solicitud de reajuste y una demostración del efecto sobre la comparabilidad de los precios. Esa interpretación contradice el sentido corriente de ese párrafo. Los Estados Unidos debían tener debidamente en cuenta todas las diferencias que influyeran en la comparabilidad de los precios. En este contexto, las "diferencias" mencionadas comprenden las "diferencias en las condiciones de venta, las de tributación, las diferencias de los niveles comerciales, en las cantidades y en las características físicas, y cualesquiera otras diferencias".

4.187 El párrafo 4 del artículo 2 proporciona una lista no exhaustiva de diferencias que influyen en la comparabilidad de los precios. Es evidente que existe un requisito general de introducir reajustes por cualquier diferencia que afecte a esa comparabilidad. Además, el referido párrafo prevé claramente que las "diferencias" a que se refiere pueden superponerse. En otras palabras, carece de importancia si Slocan demostró separadamente que sus ingresos por operaciones de futuros eran una "condición de venta" en el mercado estadounidense. Las operaciones de futuros de Slocan eran una "condición" de las ventas en Estados Unidos, "otra diferencia" que influía en la comparabilidad de los precios, o ambas cosas.

F. SEGUNDA COMUNICACIÓN ESCRITA DE LOS ESTADOS UNIDOS

4.188 En la segunda comunicación escrita, los Estados Unidos tratan cuestiones planteadas por el Canadá en la primera reunión sustantiva y en sus respuestas de 30 de junio a las preguntas formuladas por el Grupo Especial. Los Estados Unidos afirman que las declaraciones que el Canadá hizo en la primera reunión sustantiva y en sus respuestas no modifican en absoluto la conclusión a que debe llegar el Grupo Especial. En relación con cada alegación, los Estados Unidos sostienen que el Canadá, o bien no ha identificado una obligación relacionada con las medidas adoptadas por el Departamento de Comercio o bien, cuando ha identificado una obligación, no ha demostrado cómo las medidas del Departamento de Comercio eran incompatibles con ella, y ha pedido al Grupo Especial que realice *de novo* una constatación de los hechos.

1. Iniciación

4.189 El argumento formulado por el Canadá acerca del párrafo 2 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* es defectuoso por dos razones, por lo menos. En primer lugar, el Canadá se equivoca al interpretar que esa disposición contiene una obligación de las autoridades investigadoras independiente de la obligación de determinar si existen pruebas suficientes para iniciar una investigación, prescrita en el párrafo 3 del artículo 5. Cuando el artículo 5 impone una obligación a las autoridades investigadoras, esa obligación es inequívoca. En cambio, el párrafo 2 del artículo 5 no hace ninguna referencia a las autoridades y se limita a describir el contenido de una solicitud. Este hecho no carece de trascendencia, dado que esta descripción del contenido de la solicitud informa necesariamente la investigación de la exactitud, pertinencia y carácter suficiente de conformidad con el párrafo 3 del artículo 5.

4.190 El segundo vicio del argumento formulado por el Canadá es que agrega indebidamente la palabra "toda" a la expresión "la información que razonablemente tenga a su alcance". Ello parece indicar que el hecho de que se excluya de la solicitud cualquier información que razonablemente tenga a su alcance el solicitante, por insignificante que sea, sería un motivo para abstenerse de proceder a la iniciación, incluso si la información incluida en la solicitud fuera suficiente para demostrar la existencia del dumping, del daño y de la relación causal.

4.191 Invocando el párrafo 3 del artículo 5, el Canadá impugna el carácter suficiente de las pruebas que respaldan la iniciación y aduce que los datos de Weldwood habrían proporcionado una mejor base para adoptar una decisión al respecto.⁵⁴ Sin embargo, los datos de Weldwood habrían representado necesariamente la experiencia de una sola empresa, por lo que no habrían ofrecido la diversidad de los datos relativos a los costos y los precios que realmente se incluyeron en la solicitud. Pero incluso si se supusiera, a efectos de argumentación, que la evaluación que hace el Canadá a este respecto es correcta, no tiene ninguna influencia en la cuestión que tiene ante sí este Grupo Especial.

⁵⁴ Véanse, por ejemplo, la primera comunicación escrita del Canadá, párrafos 86, 95 y 99; y la respuesta del Canadá a la pregunta 9 del Grupo Especial, párrafos 45-49.

4.192 Las pruebas en que se basó el Departamento de Comercio para iniciar la investigación comprendían datos procedentes de la publicación de la industria maderera *Random Lengths*. El Canadá afirma erróneamente que en *Random Lengths* "se mezclaban" datos canadienses y estadounidenses. Su afirmación de que los datos de *Random Lengths* "no son precios de transacciones reales" sino "estimaciones informales" también es incorrecta. Además, el hecho de que el Canadá impugne la fiabilidad de los datos de *Random Lengths* está en contradicción con el de que ese país utilizara, precisamente, esa misma fuente.⁵⁵

4.193 El Canadá aduce también que la solicitud sólo demostró la existencia de dumping en el caso de un número limitado de categorías de madera.⁵⁶ Al formular su argumento, el Canadá supone que su propia alegación acerca del producto considerado es correcta; es decir, supone que cada "categoría" de madera blanda constituye de hecho un "producto considerado" independiente y, por lo tanto, requiere que se demuestre independientemente la existencia de dumping a efectos de la iniciación. Sin embargo, el argumento del Canadá acerca del producto considerado no tiene ninguna base en el *Acuerdo Antidumping*.

4.194 Por último, el Canadá aduce que la iniciación de la investigación por el Departamento de Comercio estaba viciada por la falta de pruebas sobre los precios de venta en el mercado interno de Columbia Británica.⁵⁷ La solicitud contenía pruebas de la existencia de ventas por debajo del costo en el mercado interno de Quebec. Esto proporcionaba una base para utilizar el valor reconstruido con objeto de establecer el valor normal. El *Acuerdo Antidumping* no exige que las autoridades investigadoras realicen pruebas independientes sobre los costos en distintos mercados incluidos en "el mercado interno del país exportador."

4.195 El establecimiento por el Departamento de Comercio de los hechos relativos a los costos de la madera blanda también se realizó debidamente. La alegación del Canadá acerca de la "inexistencia de datos sobre los costos de productores importantes o representativos" en la solicitud es incorrecta por dos razones.⁵⁸ En primer lugar, respecto de la gran mayoría de los costos, los datos procedentes de factorías estadounidenses sólo se utilizaron para obtener los factores de producción, que a continuación se evaluaron utilizando datos representativos de los costos de producción canadienses, lo que el Canadá no niega.⁵⁹ En segundo lugar, las factorías estadounidenses cuyos datos se utilizaron en el modelo de costos eran ellas mismas productores importantes y representativos de madera blanda.

4.196 Por último, puede demostrarse que la alegación del Canadá de que "el Departamento de Comercio se basó en el coste medio de transporte de Quebec a los Estados Unidos, incluyendo en ese promedio una estimación de los costos de flete de las provincias marítimas"⁶⁰ es falsa. La declaración jurada que se cita proporciona fletes por MBF *independientes* para la expedición a Boston desde cuatro regiones, entre ellas la de las provincias marítimas.⁶¹

⁵⁵ Respuesta del Canadá a la pregunta 4 del Grupo Especial, párrafos 6 y 7.

⁵⁶ Respuesta del Canadá a la pregunta 8 del Grupo Especial, párrafos 28-30.

⁵⁷ Véase, por ejemplo, la respuesta del Canadá a la pregunta 19 del Grupo Especial, párrafo 61.

⁵⁸ Respuesta del Canadá a la pregunta 8 del Grupo Especial, párrafos 34 y 35.

⁵⁹ Véase la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 53 y 54 y las pruebas documentales citadas en ellos.

⁶⁰ Respuesta del Canadá a la pregunta 8 del Grupo Especial, párrafo 40.

⁶¹ Canadá - Prueba documental 41, prueba documental de la petición VI.C-9, párrafo 4.

2. Producto considerado

4.197 El Canadá no ha identificado ninguna obligación dimanante del párrafo 6 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* que los Estados Unidos hayan infringido en este asunto. El Canadá pasa de una teoría a otra, lo cual refleja su incapacidad para identificar cualquier violación.

4.198 Su respuesta de 30 de junio de 2003 a una pregunta relativa precisamente a este tema pone de manifiesto ese proceder. El Canadá intenta primero analizar gramaticalmente la expresión "características muy parecidas" que figura en el párrafo 6 del artículo 2. Llega a la conclusión de que "debe considerarse que [la expresión] significa [...] que los rasgos esenciales distintivos de un producto han de ser casi idénticos a los rasgos esenciales distintivos del otro".⁶² De hecho, las definiciones de los términos clave que cita el Canadá no respaldan esta conclusión.

4.199 A continuación, el Canadá expone un problema que podría plantearse si el producto considerado en un determinado asunto se definiera en términos demasiado amplios, para lo que se sirve de un caso hipotético relativo a automóviles y bicicletas.⁶³ Este ejemplo hipotético plantea varios problemas. En primer lugar, independientemente de cuál sería el análisis apropiado de una investigación que pudiera tratar los automóviles y las bicicletas como un único producto considerado, no es ése el caso de que aquí se trata. En segundo lugar, el análisis de su caso hipotético que realiza el propio Canadá da por sentada la manera en que el párrafo 6 del artículo 2 ordena a la autoridad que determine el número apropiado de productos considerados en un asunto determinado. En tercer lugar, el Canadá no examina las repercusiones que una definición estrecha del producto considerado tendría precisamente en las determinaciones sobre la legitimación y la existencia de daño a que alude.

3. Debida consideración de las dimensiones

4.200 El Departamento de Comercio actuó de manera compatible con el párrafo 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* al examinar las características de la madera blanda relativas a las dimensiones. El Canadá sostiene que no se avisó a las empresas declarantes de la intención del Departamento de Comercio de examinar si debía concederse o no un ajuste de los precios por diferencias relativas a las dimensiones.⁶⁴ Su alegación de falta de equidad procesal -concretamente, de que los Estados Unidos infringieron el artículo 6 del *Acuerdo Antidumping*-, es una nueva alegación, no comprendida en el mandato del Grupo Especial.

4.201 En su respuesta a las preguntas formuladas por el Grupo Especial, el Canadá proporcionó un informe de siete páginas de una empresa de consultores (que figura en Canadá - Prueba documental 129) para explicar el análisis de regresión contenido en Canadá - Prueba documental 77. La razón de que el Canadá presentara el análisis de regresión (y el informe correspondiente de los consultores) por primera vez en esta diferencia, en lugar de hacerlo durante la investigación, es que "[n]o cabía a nadie duda razonable de que la inclusión del tamaño a efectos del contraste de modelos llevaba aparejada su inclusión en los ajustes en función de las diferencias de las características físicas".⁶⁵ La posición del Canadá se ve desmentida por el expediente. Las comunicaciones de las partes durante la investigación demuestran que eran conscientes de que la cuestión de si se realizaría o no un ajuste por las diferencias en las dimensiones no estaba resuelta.

⁶² Respuesta del Canadá a la pregunta 20 del Grupo Especial, párrafo 64.

⁶³ *Id.*, párrafo 65.

⁶⁴ Respuesta del Canadá a la pregunta 4 del Grupo Especial, párrafos 4 y 5.

⁶⁵ *Id.*, párrafo 4.

4.202 El Canadá interpreta erróneamente la inclusión por el Departamento de Comercio de las características físicas en la metodología basada en el emparejamiento de productos como un reconocimiento de que las diferencias relativas a las dimensiones tenían un efecto en la comparabilidad de los precios que debía tenerse "debidamente en cuenta" de conformidad con el párrafo 4 del artículo 2.⁶⁶ Sin embargo, no se puede considerar que el Departamento de Comercio llegó a la conclusión de que el tamaño influía en la comparabilidad de los precios sencillamente porque formuló una determinación sobre el contraste de productos. El Departamento de Comercio aceptó que las características relativas a las dimensiones eran importantes a efectos del contraste de modelos a petición de las partes, pero sin examinar los datos relativos a los precios o los costos especialmente relacionados con las dimensiones. Incluso si se supone, a efectos de argumentación, que el Departamento de Comercio reconoció implícitamente que el tamaño influye en la comparabilidad de los precios, ello se tuvo debidamente en cuenta, como exige el párrafo 4 del artículo 2, al comparar los productos sobre la base de criterios que incluían las dimensiones. Contrariamente a lo que hizo la autoridad argentina en el asunto *Argentina - Baldosas de cerámica*, al realizar una comparación entre modelos y emparejar no sólo tamaños idénticos de madera blanda sino también, cuando no estaban disponibles para el emparejamiento dimensiones idénticas, las dimensiones más similares posibles, el Departamento de Comercio tuvo *plenamente* en cuenta las diferencias en las dimensiones.

4.203 Para que la expresión "influyan en la comparabilidad de los precios" del párrafo 4 del artículo 2 tenga un sentido, debe establecerse algún tipo de conexión entre las diferencias en las características físicas de que se trata y los precios. Como sabían los declarantes, las diferencias en el tamaño no daban lugar a un costo variable por diferencias en la fabricación y, por lo tanto, el Departamento de Comercio no tenía ningún medio de vincular las diferencias en los precios con las diferencias en las dimensiones según su práctica habitual. La conexión entre las diferencias físicas y los precios había de establecerse de alguna otra manera a fin de justificar la introducción de un ajuste.

4.204 No es éste un aspecto en el que el Departamento de Comercio no solicitara los datos o solicitara datos que los declarantes no proporcionaron, por lo que no existirían pruebas en el expediente. El Departamento de Comercio llegó a su conclusión sobre la base de un examen de la información contenida en las bases de datos sobre costos y ventas de los declarantes, que se realizó en el curso normal de la investigación.⁶⁷

4.205 El Canadá proporcionó su propia respuesta distorsionada a la pregunta que el Grupo Especial formuló a los Estados Unidos sobre el "número ... de comparaciones" de madera blanda realizadas que se refirieran a tamaños diferentes. En primer lugar, el Canadá mencionó únicamente el número de comparaciones realizadas, sin ponderar los resultados sobre la base de los volúmenes.⁶⁸ Como los márgenes de dumping se calculan según el volumen de las ventas estadounidenses, el número de comparaciones por sí solo no refleja la importancia relativa que han tenido para el margen las comparaciones entre productos idénticos, productos similares y valores reconstruidos.

4.206 El Canadá proporcionó también varios gráficos que mostraban las diferencias entre los precios de varios productos de madera blanda en el mercado canadiense. No obstante, las diferencias de los precios reflejadas en esos gráficos quizá no sean atribuibles a las diferencias en las dimensiones sino al hecho de que las ventas no se hicieron en el curso de operaciones comerciales normales.⁶⁹

⁶⁶ Respuesta del Canadá a la pregunta 22 del Grupo Especial, párrafo 86.

⁶⁷ Canadá - Prueba documental 2, IDM, observación 4, nota 60.

⁶⁸ Respuesta del Canadá a la pregunta 25 del Grupo Especial, párrafo 97.

⁶⁹ Véase EE.UU. - Prueba documental 76, páginas 1-4, donde se ilustra este punto.

Otras comparaciones que constan en el expediente no indican la existencia de una pauta perceptible que vincule las dimensiones y los precios. Muestran que las diferencias en las dimensiones se reflejan en diferencias mínimas de los precios, que hay importantes fluctuaciones y que piezas de madera más pequeñas se venden a precios más elevados que piezas de madera grandes. Estas otras pruebas que constan en el expediente demuestran el carácter selectivo de los gráficos presentados por el Canadá.

4. Cálculo del margen de dumping global

4.207 En cuanto al cálculo por el Departamento de Comercio del margen de dumping global, la cuestión reside en si los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* contienen una obligación positiva de los Miembros de compensar los márgenes de dumping establecidos después de comparar el promedio ponderado de los valores normales con los promedios ponderados de todas las transacciones de exportación comparables, con cualesquiera cantidades no objeto de dumping halladas en esas comparaciones. En el *Acuerdo Antidumping* no hay ninguna base para esa obligación.

4.208 Aunque está claro que el Canadá no está de acuerdo con los Estados Unidos en lo que se refiere a la existencia de tal obligación (a efectos de la presente diferencia), no es evidente que la discrepancia vaya más allá de esta diferencia. La práctica administrativa del Canadá demuestra que la interpretación canadiense de los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 es similar a la de los Estados Unidos.⁷⁰ No está claro cómo concilia el Canadá su interpretación de los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 a los efectos de sus propias investigaciones con la interpretación que hace de esas disposiciones en el presente asunto.

4.209 Además, el Canadá ha tomado posiciones que son: a) incompatibles con el informe *CE - Ropa de cama* y b) incoherentes en sí mismas. En primer lugar, después de basarse considerablemente en el informe del Órgano de Apelación en el asunto *CE - Ropa de cama*, el Canadá toma ahora posiciones que no están de acuerdo con ese informe. Ahora está de acuerdo con los Estados Unidos, en que, de conformidad con los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*, es apropiado un procedimiento en dos fases para determinar si un productor o exportador ha hecho dumping.⁷¹ Sin embargo, al llegar a su constatación en el asunto *CE - Ropa de cama*, el Órgano de Apelación "no consider[ó] que en el párrafo 4.2 del artículo 2 haya ningún elemento que pueda servir de base a la idea de que esta disposición [...] prevé o distingue dos fases distintas en una investigación antidumping, ni que justifique las distinciones [...] entre tipos o modelos del mismo producto sobre la base de esas 'dos fases'".⁷² Así pues, el Canadá parece estar ahora de acuerdo con los Estados Unidos en que el razonamiento del Órgano de Apelación en el asunto *CE - Ropa de cama* no explica la necesidad de efectuar comparaciones múltiples a fin de cumplir lo dispuesto en los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*.

4.210 En segundo lugar, la posición del Canadá acerca del análisis del dumping en dos fases no es completamente coherente. En particular, en el párrafo 109 de su respuesta a la pregunta 31 formulada

⁷⁰ Véase EE.UU. - Prueba documental 78, sección "*Margins of Dumping*" (márgenes de dumping) de "*Statement of Reasons, Concerning the making of a final determination of dumping with respect to Fresh Tomatoes, Originating in or Exported from the United States of America, Excluding Tomatoes for Processing*" (exposición de motivos de la formulación de una determinación definitiva de la existencia de dumping respecto de los tomates frescos originarios o exportados de los Estados Unidos de América, excluidos los tomates para elaboración).

⁷¹ Respuestas del Canadá a la preguntas 28, 29, 30 y 31 del Grupo Especial, párrafos 101, 105-107 y 109.

⁷² Informe del Órgano de Apelación, *CE - Ropa de cama*, párrafo 53.

por el Grupo Especial, el Canadá parece tomar la posición de que el *Acuerdo Antidumping* exige que se haga un análisis en dos fases. Sin embargo, en la misma respuesta, y sin ninguna cita o explicación, el Canadá alega que "el margen de dumping resultante debía ser el mismo con independencia de que la autoridad lleve a cabo su cálculo en una etapa o en dos"⁷³ y que, en el presente asunto, la primera fase "dividió el producto similar único en múltiples modelos *con el objeto* de permitir comparaciones apropiadas entre los productos idénticos o los más similares".⁷⁴ (sin cursivas en el original) En ningún lugar concilia el Canadá estas posiciones.

4.211 Aunque el Canadá impugnó la pertinencia de la referencia de los Estados Unidos a la historia de la negociación de los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*⁷⁵, en el artículo 32 de la *Convención de Viena* se prevé expresamente el recurso a la historia de la negociación para confirmar el sentido corriente de los términos del tratado en el contexto de éstos y teniendo en cuenta el objeto y fin del tratado. El Canadá no impugna el contenido de la historia de la negociación de que se trata.

5. Cuestiones relativas a empresas específicas

4.212 El Canadá interpreta equivocadamente que los párrafos 2.1.1 y 2.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* exigen la aplicación de determinadas metodologías distintas de las que realmente utilizó el Departamento de Comercio. De hecho, en los párrafos 2.1.1 y 2.2 del artículo 2 se dan a las autoridades investigadoras orientaciones generales acerca del cálculo de los costos de producción y el valor reconstruido.

4.213 El Canadá plantea la cuestión de si la decisión del Departamento de Comercio de imputar los **gastos financieros de Abitibi** utilizando una metodología basada en el costo de los productos vendidos era compatible con los párrafos 2.1.1 y 2.2 del artículo 2. El Departamento de Comercio examinó a fondo la propuesta de Abitibi de una imputación "basada en los activos" pero no estuvo de acuerdo en que los activos por sí solos determinaran la manera de imputar los gastos financieros.⁷⁶ El Canadá aduce que la imputación basada en el costo de los productos vendidos no es razonable, no porque no incluya un valor para los activos de capital, sino porque no tiene en cuenta todos los activos en grado suficiente.⁷⁷ Por ejemplo, el Canadá aduce que la metodología del costo de los productos vendidos no tiene en cuenta los activos no sujetos a amortización. Sin embargo, en el expediente se aprecia que la enorme mayoría de los activos de Abitibi -y todos sus "activos de capital"- eran amortizables.⁷⁸

4.214 La cuestión que este Grupo Especial tiene ante sí no consiste en si la metodología de imputación de los gastos basada en los activos que propuso Abitibi era una alternativa razonable a la metodología del costo de los productos vendidos aplicada por el Departamento de Comercio. Sin embargo, el argumento del Canadá es defectuoso, incluso según sus propios términos, porque se basa en la premisa no demostrada de que los gastos financieros de Abitibi sólo están relacionados con sus activos. Como el dinero es fungible, los gastos financieros, no pueden atribuirse exclusivamente a

⁷³ Respuesta del Canadá a la pregunta 31 del Grupo Especial, párrafo 110.

⁷⁴ *Id.*, párrafo 111.

⁷⁵ Primera declaración oral (inicial) del Canadá, párrafos 67 y 68.

⁷⁶ Canadá - Prueba documental 2, IDM, observación 15.

⁷⁷ Respuesta del Canadá a la pregunta 52 del Grupo Especial, párrafo 146.

⁷⁸ Canadá - Prueba documental 82, estado financiero consolidado de Abitibi, página 35.

ningún gasto -ni a las compras de activos ni a cualquier otra inversión determinada-.⁷⁹ En cambio, en forma compatible con el tratamiento de los gastos financieros como un gasto de carácter general de conformidad con los PCGA por el Canadá, el Departamento de Comercio llegó a la conclusión de que los gastos financieros están relacionados con Abitibi en su conjunto y reflejan las necesidades totales de toma de préstamos de Abitibi.

4.215 El Canadá plantea la cuestión de si el cálculo por el Departamento de Comercio de los **gastos administrativos y de carácter general de Tembec** -sobre la base de los gastos de toda la empresa consignados en el estado financiero de Tembec comprobado por auditores- era incompatible con los párrafos 2.1.1 y 2.2 del artículo 2. El Canadá no cita ninguna opinión autorizada en apoyo de su idea de que, desde el punto de vista contable, una empresa puede incurrir en gastos administrativos y de carácter general para cada una de sus divisiones por separado.

4.216 El Canadá no pudo aportar pruebas de que los "gastos administrativos y de carácter general de las divisiones" de Tembec estuvieran en conformidad con los PCGA por ese país.⁸⁰ En cambio, el Canadá aduce que una afirmación contenida en una parte del estado financiero de Tembec no comprobada por auditores determina que los "gastos administrativos y de carácter general de las divisiones" están en conformidad con tales PCGA.⁸¹ Sin embargo, esa nota de los estados financieros comprobados por los auditores no se refiere directamente al trato que da Tembec a los gastos administrativos y de carácter general, y el expediente tampoco demuestra que los "gastos administrativos y de carácter general de las divisiones" de Tembec fueran uno de los elementos que comprobaron los auditores.⁸² El Canadá aduce que, como los gastos administrativos y de carácter general totales de Tembec fueron comprobados por los auditores, los gastos administrativos y de carácter general que Tembec atribuyó a las diversas divisiones también deben haberlo sido⁸³, pero ésta no es una conclusión que pueda deducirse lógicamente. El hecho de que un estado financiero comprobado por auditores registre adecuadamente los gastos administrativos y de carácter general totales de una empresa no significa que la imputación interna de esos gastos entre sus divisiones que ha realizado la empresa estuviera incluida en lo comprobado.

4.217 En cuanto a los **gastos administrativos y de carácter general de Weyerhaeuser Canada**, el Canadá parece considerar que los gastos administrativos y de carácter general que no están relacionados *exclusivamente* con la producción y venta de madera blanda no deben incluirse en el cálculo de esos costos de producción.⁸⁴ Este razonamiento se basa en una concepción equivocada de la naturaleza misma de los gastos administrativos y de carácter general. Los gastos de carácter general son, por definición, gastos realizados en beneficio de un grupo empresarial en su conjunto y no tienen una relación específica con una u otra línea de productos. El requisito de que los gastos de carácter general estén directamente relacionados con la mercancía producida haría imposible la imputación de los gastos de carácter general dentro de una empresa que produzca muchas mercancías porque nunca se podría identificar una relación directa. Esto privaría de sentido la prescripción

⁷⁹ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 192 y 193.

⁸⁰ Respuesta del Canadá a la pregunta 53 del Grupo Especial, párrafos 149-154.

⁸¹ *Id.*, párrafo 149.

⁸² EE.UU. - Prueba documental 12, informe anual de Tembec, "Auditors' Report" (informe de los auditores), página 34.

⁸³ Respuesta del Canadá a la pregunta 53 del Grupo Especial, párrafo 150.

⁸⁴ Véase, por ejemplo, la respuesta del Canadá a la pregunta 60 del Grupo Especial, párrafos 163 y 164.

contenida en el párrafo 2 del artículo 2 de que se incluya en el cálculo de los costos de una empresa "una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general".

4.218 En anteriores comunicaciones, los Estados Unidos han remitido al Grupo Especial a la nota 14 del estado financiero comprobado por auditores de Weyerhaeuser Company, explicando el carácter general de los gastos de solución de litigios de la empresa.⁸⁵ En su comunicación más reciente, el Canadá responde que la declaración contenida en la nota 14 "no se ha hecho en el contexto de la reclamación relativa a los paneles de madera prensada".⁸⁶ Sin embargo, es evidente que la nota 14 se refiere a la partida del estado financiero de Weyerhaeuser Company relativa al litigio de los paneles de madera prensada. El Canadá agrega también que la nota 14 "no atribuye los gastos a ninguna parte determinada de las actividades de Weyerhaeuser ni a la empresa en su conjunto. Se limita a reconocer que la empresa incurrió en ciertos gastos".⁸⁷ Pero esto no es una base para excluir el gasto de que se trata de los gastos administrativos y de carácter general. Si lo fuera, sería posible evitar incluir los gastos relacionados con cuestiones judiciales y otros gastos de naturaleza general en el cálculo de los gastos administrativos, de venta y de carácter general totales de una empresa, simplemente sobre la base de su descripción en los libros y registros de ésta.

4.219 El Canadá sostiene que esos gastos tenían una "clara vinculación con la producción y venta de un producto no similar ...".⁸⁸ Lo que no explica el Canadá es cómo un litigio que tuvo lugar años después de la producción de una mercancía puede estar claramente vinculado con su producción.

4.220 El *Acuerdo Antidumping* guarda silencio sobre la manera en que las autoridades investigadoras deben calcular las **compensaciones de los costos de producción con sumas procedentes de subproductos**. El párrafo 2.1.1 del artículo 2 se refiere a los "costos asociados a la producción y venta" del producto considerado, pero no al examen del "valor de mercado" de las compensaciones de esos costos. El "valor de mercado" es distinto de los "costos". El valor de mercado abarcará el costo de una mercancía pero también otros elementos, como los gastos de venta y los beneficios.

4.221 Aplicando el valor de mercado como punto de referencia, el Departamento de Comercio determinó que las transacciones con partes afiliadas de West Fraser en Columbia Británica no reflejaban razonablemente el valor de la madera en plaquitas.⁸⁹ Por consiguiente, el Departamento de Comercio evaluó la compensación de las transacciones con partes afiliadas y no afiliadas con sumas procedentes de **subproductos** utilizando el "precio de venta medio" de la madera en plaquitas obtenido de las transacciones con partes no afiliadas en Columbia Británica.⁹⁰

4.222 El Canadá reconoce ahora que West Fraser nunca adujo ante el Departamento de Comercio que algunas de sus transacciones con empresas no afiliadas (factoría McBride) no eran representativas

⁸⁵ Véase la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 41 del Grupo especial, párrafo 65, nota 41, donde se cita Canadá - Prueba documental 101, informe anual de Weyerhaeuser correspondiente al año 2000, nota 14, página 75.

⁸⁶ Respuesta del Canadá a la pregunta 60 del Grupo Especial, párrafo 164.

⁸⁷ *Ibid.*

⁸⁸ Respuesta del Canadá a la pregunta 58 del Grupo Especial, párrafo 159.

⁸⁹ Canadá - Prueba documental 2, IDM, observación 11. Véase también la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 218-229.

⁹⁰ *Ibid.*

del valor de mercado de la madera en plaquitas.⁹¹ Alega que, como West Fraser realizó una gran cantidad de ventas a partes afiliadas durante el período de investigación, es "evidente por sí mismo" que el Departamento de Comercio debía haber puesto en duda la utilización de las transacciones con empresas no afiliadas de West Fraser para evaluar la madera en plaquitas en Columbia Británica.⁹² Sin embargo, las transacciones con empresas no afiliadas de West Fraser eran importantes tanto por su número como por su valor. Incluso si su cantidad hubiera sido más reducida, este hecho, por sí solo, no habría puesto en cuestión el carácter comercial de las transacciones con empresas no afiliadas.

4.223 El Canadá aduce también que el Departamento de Comercio debería haber comparado los valores de la madera en plaquitas de West Fraser con los valores de *toda* la madera en plaquitas de que había constancia, incluso con los que se reflejaban en los libros y registros de Tembec, Canfor, Abitibi y Weyerhaeuser Canada.⁹³ El Canadá no cita ninguna disposición del *Acuerdo Antidumping* que exija ese análisis.

4.224 Por último, el Canadá se refiere a la "aplicación ciega" por el Departamento de Comercio de su metodología para la evaluación de las transacciones con empresas afiliadas.⁹⁴ Sin embargo, la metodología del Departamento de Comercio en Columbia Británica (que se aplicó asimismo a las operaciones que tuvieron lugar en Alberta) se basó en un examen objetivo de los libros y registros de la empresa.⁹⁵

4.225 En el caso de Tembec, la cuestión es la valoración por el Departamento de Comercio de las transferencias de madera en plaquitas entre las divisiones. El valor de la transferencia entre divisiones de un subproducto registrado en los libros y registros de una empresa puede reflejar razonablemente los "costos asociados con la producción y venta" del subproducto, incluso si ese valor es inferior al valor de mercado. En este asunto, el Departamento de Comercio estableció que el precio pagado por las plantas de fabricación de pasta de Tembec a los aserraderos de ésta era razonable.⁹⁶

4.226 El Canadá alega que las transacciones entre divisiones de Tembec se establecieron "arbitrariamente".⁹⁷ Pero en el *Acuerdo Antidumping* no hay ninguna disposición que exija que la autoridad investigadora sustituya la valoración de las transferencias entre divisiones de un producto que hace la propia empresa por el valor de mercado de las ventas del mismo producto. Los costos de producción son habitualmente inferiores al valor de mercado de un producto, debido al beneficio que paga un comprador no afiliado a su proveedor.

4.227 En el caso de **Slocan**, el Canadá afirma que el Departamento de Comercio debería haber introducido algún ajuste por los beneficios derivados de contratos de futuros, aunque la propia Slocan no fundamentó ninguno de los posibles tratamientos que solicitaba. Como señaló el Grupo Especial que se ocupó del asunto *Egipto - Barras de refuerzo*, las partes declarantes tienen la obligación de

⁹¹ Respuesta del Canadá a la pregunta 65 del Grupo Especial, párrafo 168, nota 168.

⁹² *Ibid.*

⁹³ Respuesta del Canadá a la pregunta 66 del Grupo Especial, párrafos 170 y 171.

⁹⁴ *Id.*, párrafos 170 y 172.

⁹⁵ Canadá - Prueba documental 2, IDM, observación 11.

⁹⁶ *Id.*, véase también la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 230-244.

⁹⁷ Respuesta del Canadá a la pregunta 71 del Grupo Especial, párrafo 179.

presentar y justificar la información y los argumentos necesarios para demostrar sus alegaciones.⁹⁸ Slocan solicitó dos tratamientos posibles y directamente contradictorios de los beneficios de sus operaciones de cobertura, pero las pruebas no apoyaban ninguna de las alegaciones.⁹⁹

4.228 Ni Slocan ni el Canadá han explicado cómo podían los contratos de futuros de Slocan "influir [...]" en cualquier precio concreto cobrado a los clientes estadounidenses, dado que, en el marco de esos contratos, no se efectuaba realmente ninguna venta o entrega de madera blanda ni ningún pago por madera.¹⁰⁰ El Canadá no ha identificado ninguna venta de madera a un cliente en los Estados Unidos en la que los contratos de futuros de Slocan fueran una condición de venta.¹⁰¹ Si esto no se demostró en la investigación, no existía ninguna base para realizar un ajuste por diferencias en las condiciones de venta de conformidad con el párrafo 4 del artículo 2.

4.229 El Departamento de Comercio constató también, de conformidad con el párrafo 2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*, que los contratos de futuros no estaban relacionados con la producción, ya que los beneficios representaban ingresos derivados de ventas (aunque no estaban vinculados con ninguna venta determinada de madera en los Estados Unidos). Por consiguiente, era procedente que el Departamento de Comercio se negara a utilizar ingresos derivados de ventas para compensar gastos financieros incluidos en los costos de producción de Slocan.¹⁰²

G. SEGUNDA DECLARACIÓN ORAL DEL CANADÁ

4.230 En su segunda declaración oral el Canadá formuló los siguientes argumentos:

1. Iniciación y terminación de la investigación

4.231 Los Estados Unidos incumplieron el *Acuerdo Antidumping* porque la investigación fue iniciada y luego continuada de una forma que no respetaba las obligaciones que les imponen a los Estados Unidos los párrafos 2, 3 y 8 del artículo 5.

4.232 En el asunto *Guatemala - Cemento I*, el Grupo Especial sostuvo que si bien la prueba necesaria para justificar la iniciación no es la misma que la que se requiere para justificar una determinación preliminar o definitiva, "la naturaleza o **tipo** de las pruebas necesarias para justificar la iniciación son iguales que la naturaleza o tipo de las pruebas necesarias para hacer una determinación preliminar o definitiva de la existencia de dumping". (las negritas figuran el original)

4.233 Los Estados Unidos han alegado que la solicitud "contenía datos sobre el costo de producción, las ventas en el mercado interno, y los precios de exportación relativos a numerosas empresas de las dos provincias productoras de madera más importantes del Canadá". No obstante, los Estados Unidos han admitido ahora que esa declaración no responde a la realidad.

4.234 El Departamento de Comercio inició la investigación sin disponer de información sobre las ventas internas en Columbia Británica -con mucho la provincia productora de madera más importante del Canadá-. La única alegación de existencia de dumping formulada contra los productores de

⁹⁸ Informe del Grupo Especial, *Egipto - Barras de refuerzo de acero*, párrafo 7.3.

⁹⁹ Véase Canadá - Prueba documental 2, IDM, observación 21.

¹⁰⁰ Véase la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 249 y 250.

¹⁰¹ *Ibid.*

¹⁰² *Id.*, párrafo 252.

Columbia Británica se basaba en una comparación del valor reconstruido. El párrafo 2.1 del artículo 2 autoriza a una autoridad investigadora a no tener en cuenta las comparaciones entre los precios y recurrir a comparaciones efectuadas sobre la base del valor reconstruido "únicamente si" la autoridad ha determinado en la forma debida que las ventas en el mercado interno se efectúan a un precio inferior al costo. Dado que no se disponía de datos sobre los precios del mercado interno de Columbia Británica, el Departamento de Comercio no contaba con base jurídica alguna para emplear la comparación basada en el valor reconstruido de Columbia Británica como prueba de la existencia de dumping, para justificar la iniciación de la investigación.

4.235 Por lo que respecta a Quebec, la decisión de iniciar la investigación fue improcedente porque la estimación de los costos de los productores se basaba en afirmaciones y no en pruebas. No puede afirmarse que existe dumping cuando se compara la información del solicitante sobre las ventas en el mercado interno de Quebec con la relativa a los precios de exportación. La iniciación de la investigación se basaba en comparaciones de precios reconstruidos que, a su vez, se basaban en la estimación o el modelo utilizado por el solicitante para calcular los costos de los productores de Quebec.

4.236 El Departamento de Comercio carecía de datos acerca de cómo se produjeron los costos de producción en que incurrieron las factorías canadienses antes de que se iniciara la investigación. El modelo de costos empleado por el solicitante se basaba, en una parte significativa, en la información relativa a dos factorías de los Estados Unidos elegidas como sustitutas para calcular los costos de las factorías de Quebec.

4.237 El solicitante indicó que los costos de fabricación de madera blanda varían considerablemente para cada productor, si se tienen en cuenta determinados factores identificados. El Departamento de Comercio no se aseguró de que las dos factorías estadounidenses elegidas como sustitutas fuesen representativas de las factorías de Quebec, al menos en lo que respecta a los factores identificados por el solicitante. El solicitante se limitó a afirmar, y el Departamento de Comercio lo aceptó, que las factorías estadounidenses sustitutas eran representativas. El Departamento de Comercio carecía de pruebas para justificar esa conclusión.

4.238 Además, el solicitante no facilitó ninguna información acerca de la forma en que se imputaron los costos de las factorías sustitutas estadounidenses a los productos objeto de examen.

4.239 Los Estados Unidos, con el pretexto de la confidencialidad, no han facilitado al Grupo Especial ninguno de los datos sobre las dos factorías sustitutas estadounidenses que tuvo ante sí el Departamento de Comercio. Estas factorías estadounidenses fueron fundamentales para la decisión del Departamento de Comercio de proceder a la iniciación. El Canadá no ha visto, y el Grupo Especial no tiene todavía ante sí, información básica de que disponen los Estados Unidos como son los nombres de las factorías estadounidenses y lo que sabía el Departamento de Comercio sobre esas factorías. Los Estados Unidos sólo han respondido a las alegaciones del Canadá con afirmaciones.

4.240 La información sobre los costos que constituía la base de la decisión de iniciación adoptada por el Departamento de Comercio no era ni exacta ni pertinente. Por consiguiente, no era suficiente para justificar la iniciación conforme al párrafo 3 del artículo 5.

4.241 En lo que se refiere al párrafo 2 del artículo 5, los hechos se pueden presentar de la manera siguiente: los Estados Unidos han admitido que la solicitud contenía información que indicaba que Weldwood, un productor canadiense principal, era propiedad del solicitante IP. El acuerdo entre Weldwood e IP prueba que el solicitante podía disponer con prontitud de información sobre costos y precios reales de un productor canadiense principal, y el solicitante no facilitó esa información al Departamento de Comercio. Estos hechos irrefutables constituyen una infracción del párrafo 2 del artículo 5.

4.242 En lo que respecta al párrafo 8 del artículo 5, habida cuenta de que en la solicitud no constan datos reales sobre precios de transacción y costos canadienses, se solicitó al Departamento de Comercio que examinase la información relativa a Weldwood. Cualquier otro resultado dejaría sin efecto la obligación en curso de poner fin a la investigación conforme a lo dispuesto en el párrafo 8 del artículo 5.

2. Reducción a cero

4.243 La lógica del Órgano de Apelación en el asunto *EC - Ropa de cama* es clara. No obstante, los Estados Unidos sostienen que esta interpretación, claramente reconocida, debería rechazarse. Sin embargo, los Estados Unidos no niegan que su práctica es idéntica a la empleada en otro tiempo por las CE, hasta que fue declarada incompatible con el párrafo 4.2 del artículo 2.

4.244 El argumento de los Estados Unidos es esencialmente un intento de sacar de contexto el párrafo 4.2 del artículo 2, al atribuir sentido a las palabras consideradas de forma individual, cuando la lectura sencilla de todo el artículo demuestra un significado que los Estados Unidos no desean corroborar. El sentido corriente de la expresión "todas las transacciones de exportación comparables" exige que se incluyan tanto las transacciones de exportación que dan lugar a márgenes positivos como las que generan márgenes negativos.

4.245 El Órgano de Apelación, en el asunto *CE - Ropa de cama*, señaló que el texto del párrafo 4.2 del artículo 2 no fragmentaba el proceso de cálculo del margen, como los Estados Unidos sugieren. El párrafo 4.2 del artículo 2, interpretado a la luz del párrafo 4 del artículo 2, exige que los Miembros efectúen una comparación equitativa de todas las transacciones de exportación comparables al establecer el margen de dumping, con independencia de la metodología empleada. El párrafo 4.2 del artículo 2 no se limita a una determinada metodología, o a una fase particular de la misma. Sus términos son, en cambio, de carácter general, y se aplican universalmente a las comparaciones en materia de dumping.

4.246 Los Estados Unidos solicitan a este Grupo Especial que considere la historia de la negociación. El texto del párrafo 4.2 del artículo 2 es claro y hace innecesaria la consideración de los antecedentes de la negociación. Además, la historia de la negociación no respalda la posición de los Estados Unidos.

3. Producto similar

4.247 La solicitud en el presente caso abarcaba una amplia gama de productos. No sólo comprendía las maderas de construcción, sino también cada uno de los cuatro productos en cuestión: las piezas de bastidor de cajas de colchones, las piezas de madera con entalladuras múltiples, el pino de Quebec y el cedro rojo del Pacífico. Con arreglo al párrafo 6 del artículo 2, el Departamento de Comercio tenía la obligación de determinar el "producto similar" correspondiente, fabricado en los Estados Unidos. Debía hacerlo, entre otras razones, para determinar la exactitud y suficiencia de la solicitud y el grado de apoyo de la rama de producción, conforme a lo dispuesto en los párrafos 2, 3, y 4 del artículo 5.

4.248 El texto del párrafo 6 del artículo 2 es sencillo y determinante. En virtud de esta disposición, es necesario que todos los productos comprendidos en el producto similar tengan características idénticas o muy parecidas. En consecuencia, la autoridad investigadora debe determinar si el producto similar y el producto considerado son "idéntico[s] [...] en todos los aspectos", o, en su caso, determinar si el producto similar tiene "características muy parecidas a las del producto considerado".

4.249 Por consiguiente, la autoridad investigadora debe identificar las características del producto respecto del cual se ha alegado que es un producto similar separado, identificar las características que

definen el producto considerado, y comparar las características de aquél y de éste. El Departamento de Comercio no procedió de esta forma.

4.250 Los Estados Unidos sólo pueden presentar lo que denominan un análisis de "clase o tipo", con arreglo a los criterios de *Diversified Products*, como determinación realizada conforme al párrafo 6 del artículo 2. Dicha determinación no contiene un análisis o determinación pertinente que justifique tratar a todos los productos de madera blanda producidos en los Estados Unidos como similares al producto considerado.

4.251 En el presente caso, los Estados Unidos subordinaron la utilización de los criterios de *Diversified Products* al criterio de la "ausencia de una clara línea divisoria"/secuencia "continua", y utilizaron dichos criterios con el único propósito de examinar si las características de cada uno de los productos objeto de la reclamación tenían alguna de las características de un producto separado elegido por su similitud con los productos impugnados. El Departamento de Comercio constató un único producto similar sobre la base de la "característica" común de la propia *diversity* (diversidad) -la gran variedad- de los productos que el solicitante trataba de abarcar. El criterio aplicado por el Departamento de Comercio tuvo por efecto que cuantas más características se incluyeran en el producto considerado más posibilidades habría de encontrar características distintas, en ese amplio conjunto de productos, para equiparar con las de alguno de los productos impugnados.

4.252 Los Estados Unidos nunca examinaron, como exige el párrafo 6 del artículo 2, si las piezas de bastidor de cajas de colchones, las piezas de madera con entalladuras múltiples, el pino de Quebec y el cedro rojo del Pacífico eran idénticos al producto considerado, o tenían características muy parecidas a las del producto considerado.

4.253 El Departamento de Comercio, al no comparar, de forma coherente, las piezas de bastidor de cajas de colchones, las piezas de madera con entalladuras múltiples, el pino de Quebec y el cedro rojo del Pacífico con todos los productos abarcados por el producto considerado, ha infringido el párrafo 6 del artículo 2. Esos cuatro productos importados no poseen características muy parecidas a las del producto considerado y, por lo tanto, el Departamento de Comercio debería haber examinado por separado si la solicitud era adecuada para iniciar una investigación sobre los mismos.

4.254 El hecho de que el Departamento de Comercio reconociera que existían "productos similares" múltiples y diferentes supuestamente relacionados con el producto considerado, debería haber tenido una serie de consecuencias. En virtud de los párrafos 2, 3 y 4 del artículo 5, la autoridad investigadora debe examinar por separado con respecto a cada uno de esos productos similares distintos, la suficiencia de la solicitud y el grado de apoyo de la rama de producción. El Departamento de Comercio no hizo ni lo uno ni lo otro.

4. Ajuste en función de las dimensiones prescrito por el párrafo 4 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping

4.255 En la investigación del caso, el solicitante afirmó que, para llevar a cabo un análisis útil de precios, "es necesario efectuar una comparación de productos muy precisa". A continuación, especificó los productos en función de su grosor, anchura y longitud, entre otras características, como factores esenciales para efectuar el análisis de los precios. La Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos, en la investigación del daño, determinó que "los precios de la madera difieren por lo general sustancialmente en función de la calidad y las dimensiones". Tanto los productores estadounidenses como los canadienses observaron que el grosor, la anchura y la longitud, influyen en los precios a los que venden la madera. Las publicaciones de este sector indicaban valores distintos para la madera en función de la diferencia en las dimensiones. Las facturas comerciales especifican la dimensión. Los datos sobre la fijación de precios obtenidos por el Departamento de Comercio con respecto a cada una de las seis empresas investigadas indican que cada productor vende la madera de

distintas dimensiones a precios diferentes. Las pruebas que obran en el expediente referentes al efecto de la dimensión sobre los precios eran incontrastables. Por el contrario, no existen pruebas que apoyen la idea de que la dimensión *no* afecta a los precios.

4.256 El Departamento de Comercio efectuó un número considerable de comparaciones de precios entre productos de distintas dimensiones vendidos en los Estados Unidos y el Canadá, ya se midieran según el volumen o por el número de comparaciones realizadas. Los hechos demuestran una violación *prima facie* de la prescripción del párrafo 4 del artículo 2 que impone a la autoridad investigadora la obligación de tener debidamente en cuenta las diferencias en las características físicas que influyen en la comparabilidad de los precios. Los Estados Unidos no refutan esos hechos, sino que parecen afirmar que existen excepciones a lo prescrito en el párrafo 4 del artículo 2. Los Estados Unidos sostienen que dicho párrafo no es aplicable cuando se ha procurado equiparar los productos por modelos, cuando las diferencias entre los productos son poco importantes, o cuando la relación entre los precios de productos con características físicas diferentes no es "estable o previsible". Como alternativa, los Estados Unidos indican que los declarantes canadienses no cumplieron su obligación de facilitar "el medio de vincular" las diferencias de precios con las diferencias de dimensiones. Ninguna de esas supuestas excepciones o requisitos es sostenible.

4.257 En primer lugar, la prescripción del párrafo 4 del artículo 2 según la cual "se tendrán debidamente en cuenta ..." es exhaustiva. No faculta a una autoridad a prescindir de las diferencias que resulten del contraste de modelos, o de otras circunstancias. En segundo lugar, en lo que respecta a las diferencias "poco importantes" en las características físicas, el Canadá ya ha demostrado que el párrafo 4 del artículo 2 no contempla tal excepción. En tercer lugar, no hay nada en el texto del párrafo 4 del artículo 2 que permita a una autoridad investigadora limitar la aplicación de la prescripción de tener debidamente en cuenta las diferencias a aquellas que "influyan en la comparabilidad de los precios de forma estable y previsible". Por último, el supuesto nuevo requisito de facilitar el "medio de vincular" supone una racionalización *ex post facto* de la negativa de los Estados Unidos a efectuar un ajuste.

5. Cuestiones relativas a empresas específicas

4.258 En lo que se refiere a Abitibi, el Canadá ha demostrado que los argumentos del Departamento de Comercio para emplear una metodología basada en el costo de las mercancías vendidas no contienen un análisis de las pruebas de Abitibi y no pueden cumplir la norma impuesta por el párrafo 2.1.1 del artículo 2 ni la resolución del Órgano de Apelación en el asunto *Estados Unidos - Hilados de algodón*, según las cuales una autoridad debe examinar todos los hechos. El Canadá ha demostrado asimismo que el enfoque basado en el costo de las mercancías vendidas, tal como se ha aplicado en el caso de Abitibi, es contrario a lo dispuesto en los párrafos 2, 2.1.1 y 2.2 del artículo 2. Los gastos por concepto de intereses son función de dos factores: la cantidad de dinero necesaria para producir un producto y el período de tiempo durante el cual se necesita ese dinero. El dinero en efectivo es necesario para financiar los costos corrientes de fabricación y la adquisición de activos. Sin embargo, la metodología empleada por el Departamento de Comercio, basada en el costo de las mercancías vendidas, sólo considera la financiación de los costos corrientes de fabricación y no examina plenamente las necesidades financieras, ni refleja con exactitud el período de tiempo durante el cual se precisa dicha financiación. Una imputación realizada en función del costo de las mercancías vendidas, no refleja todas las necesidades de efectivo en general ni las necesidades relativas de efectivo de las líneas de productos fabricados por Abitibi en particular. En el caso de Abitibi, la categoría de los activos era mucho más significativa: Abitibi debía financiar 11.000 millones de dólares canadienses de activos y sólo 4.000 millones de dólares canadienses de costos corrientes de fabricación. Además, la producción de Abitibi de pasta de madera, papel y papel prensa requería disponer de una cantidad de activos considerablemente mayor que la necesaria para su producción de madera blanda. En comparación, en una imputación total basada en los activos se tienen en cuenta no simplemente los activos fijos o de capital, sino todos los gastos corrientes de

fabricación *más* todos los activos. También se toma en consideración el lapso de tiempo en el que es necesario disponer del dinero para cada tipo de gasto. Todos los gastos corrientes de producción se tienen plenamente en cuenta debido a que cada gasto en que se incurre para producir un bien está incluido en el valor de los activos. Teniendo en cuenta las circunstancias de Abitibi, la utilización de la metodología basada en el costo de las mercancías vendidas dio lugar a una imputación de gastos financieros que no estaban asociados ni relacionados con la producción y venta de madera blanda.

4.259 Por lo que respecta a Tembec, en la determinación de los gastos administrativos y de carácter general, el Departamento de Comercio rechazó indebidamente los datos facilitados por el Grupo de Productos Forestales, utilizando en cambio los datos de la empresa en su totalidad. Los datos del Grupo de Productos Forestales eran cantidades reales correspondientes a la producción de madera blanda, con inclusión de una parte de los gastos administrativos y de carácter general de la sede de la empresa. No existen pruebas que indiquen que Tembec empleó procedimientos distorsionadores para imputar los gastos de toda la empresa a la división, ni el Departamento de Comercio señaló ninguno. El Departamento de Comercio rechazó esos datos registrados, no porque fueran defectuosos, sino porque sigue la práctica habitual de emplear los datos sobre gastos administrativos y de carácter general de las empresas en su totalidad. La mayoría de los productos fabricados por Tembec eran pasta de madera, papel y productos químicos, se vendían fuera de América del Norte y, en comparación con la producción de madera, constituían una cantidad proporcionalmente mayor de los gastos administrativos y de carácter general incurridos. El Departamento de Comercio, por tanto, no hizo uso de un conjunto de datos alternativos razonable; escogió costos distorsionados que sobrestimaban los gastos administrativos y de carácter general imputables a la producción de madera y calculó costos que no estaban exclusivamente "relacionados con" la producción de madera blanda, en contra de lo dispuesto en los párrafos 2.1.1 y 2.2 del artículo 2. Los argumentos de los Estados Unidos para rechazar los datos facilitados por el Grupo de Productos Forestales pierden validez por el hecho de que el Departamento de Comercio utilizó los datos relativos a la división para efectuar todos los cálculos de costos relacionados con la producción de madera, a excepción de los correspondientes a los gastos administrativos y de carácter general y a los gastos financieros. Además, los Estados Unidos pasan por alto el hecho de que segmentos de actividad empresarial distintos que producen productos diferentes pueden incurrir en gastos administrativos y de carácter general, además de los gastos administrativos y de carácter general de la empresa en su conjunto, y registrarlos como Tembec lo hace. La posición de los Estados Unidos según la cual no se podían utilizar los datos del Grupo de Productos Forestales porque no habían sido objeto de auditoría no encuentra fundamento en el párrafo 2.1.1 del artículo 2. Una nota del informe financiero de Tembec indica que los datos se llevaban con arreglo a los PCGA. Es más, el propio Departamento de Comercio, en su determinación definitiva, no hizo referencia alguna a que las declaraciones no habían sido objeto de auditoría y el Grupo Especial no debería tener en cuenta esta justificación *ex post facto* de los Estados Unidos.

4.260 Por lo que respecta a Weyerhaeuser, el Departamento de Comercio incluyó en los gastos administrativos y de carácter general incurridos por Weyerhaeuser Canada en la producción de madera blanda en el Canadá, un costo correspondiente a la producción de paneles de madera prensada, exclusivamente relacionado con las actividades de producción y ventas de Weyerhaeuser US en los Estados Unidos, en contra de lo dispuesto en los párrafos 2.2 y 2.1.1 del artículo 2. El Canadá ha demostrado que en los registros de Weyerhaeuser US no se trataban los gastos relacionados con la producción de paneles de madera prensada como parte de los gastos administrativos y de carácter general imputables a todas sus filiales. En la Prueba documental 26 relativa a la verificación de costos se desglosan los elementos de los gastos administrativos y de carácter general de Weyerhaeuser US, y en ellos no se incluye el gasto correspondiente a los paneles de madera prensada. Por otra parte, el Canadá ha demostrado que el hecho de que un costo sea parte de los gastos administrativos y de carácter general no suprime la necesidad de probar la existencia de un vínculo entre parte de dicho costo y el producto objeto de la investigación, como exigen los párrafos 2.1.1 y 2.2 del artículo 2. Un gasto debe, como mínimo, corresponder al costo de producir y vender el producto. La posición de los Estados Unidos da por supuesto que *todo* gasto general y

administrativo, con inclusión de todos los gastos en los que incurran las empresas meramente afiliadas al productor o exportador de que se trate, *benefician* a la empresa en *su totalidad* y son imputables a todas las filiales. Esto supone asimismo una infracción de la prescripción del párrafo 2 del artículo 2 que establece que la cantidad imputada en concepto de gastos administrativos y de carácter general debe ser "razonable". En el presente caso, el gasto relativo a la madera prensada estaba relacionado exclusivamente con las actividades de producción y venta de Weyerhaeuser US en los Estados Unidos, y no constituía un gasto general o administrativo incurrido en nombre de las filiales. Por último, los Estados Unidos no se refieren en ninguna de sus comunicaciones al hecho de que la práctica tradicional del Departamento de Comercio ha sido *excluir* los gastos administrativos y de carácter general de la casa matriz no vinculados, constatando en numerosas ocasiones que no todas las partidas de gastos son intercambiables.

4.261 Las alegaciones relativas a la compensación por **subproductos** se centran en el grado de fiabilidad que debe atribuirse a los registros de un productor. En lo que se refiere a West Fraser, los Estados Unidos afirman que para el Departamento de Comercio era aceptable utilizar las ventas no representativas a partes no afiliadas como base para rechazar todos los registros de West Fraser correspondientes a las ventas a partes afiliadas en Columbia Británica. En cambio, los Estados Unidos insisten en que deben utilizar los registros de Tembec aunque los precios de sus transferencias internas se establecieron muy por debajo del valor de mercado.

4.262 El Canadá considera en primer lugar la alegación relativa a la compensación por subproductos en el caso de West Fraser. El párrafo 2.1.1 del artículo 2 establece que los registros que lleve el productor constituyen la fuente preferida de datos para determinar el costo de producción, siempre que reflejen razonablemente ese costo. El costo de producción se calcula sumando los costos y compensaciones asociados a la producción del producto considerado. En consecuencia, los registros referentes a los costos y compensaciones que comprenden el costo de producción, también deben ser precisos. El Departamento de Comercio rechazó los registros de West Fraser relativos a las ventas a partes afiliadas de madera en plaquitas realizadas en Columbia Británica, después de determinar que no reflejaban el valor de mercado. La cuestión en el presente caso es si una autoridad investigadora imparcial y objetiva hubiese podido constatar que dichas ventas de madera en plaquitas no reflejaban el valor de mercado.

4.263 Los Estados Unidos siguen insistiendo en que West Fraser nunca alegó que sus ventas a partes no afiliadas no eran representativas. Este argumento, sin embargo, es incorrecto. De hecho, representantes de West Fraser declararon en la verificación que las ventas realizadas por McBride no eran representativas del período objeto de investigación. Además, el proceder del Departamento de Comercio indujo también a que West Fraser creyese que dicho Departamento había aceptado esas transacciones a partes afiliadas.

4.264 Los Estados Unidos afirman también que el Departamento de Comercio examinó las transacciones de West Fraser con partes no afiliadas y constató que eran transacciones comerciales que reflejaban un valor de mercado. No existen pruebas de que el Departamento de Comercio efectuase ningún "examen" de ese tipo. El propio informe de verificación del Departamento de Comercio demuestra que tenía conocimiento de que la mayoría de las ventas de West Fraser a partes no afiliadas estaban detenidas por un contrato a largo plazo. El expediente demuestra asimismo que las ventas a partes no afiliadas de McBride se produjeron sólo en el transcurso de los dos primeros meses del período objeto de investigación, cuando los precios de la madera en plaquitas estaban en su nivel más bajo. Si el Departamento de Comercio hubiese examinado esa prueba, no habría podido constatar que esas ventas eran representativas del "valor de mercado".

4.265 La segunda alegación de compensación por subproductos se refiere a Tembec. La utilización por parte del Departamento de Comercio de los registros de Tembec para el cálculo de la compensación por subproducto de la madera en plaquitas infringe el párrafo 2.1.1 del artículo 2. En

la investigación correspondiente, el Departamento de Comercio hizo caso omiso de pruebas verificadas correspondientes al valor de mercado de la madera en plaquitas, que figuran en el expediente. En cambio, el Departamento de Comercio recurrió a los precios de transferencias internas de Tembec, que se habían fijado muy por debajo de los precios de mercado.

4.266 El párrafo 2.1.1 del artículo 2 exige que la autoridad investigadora calcule los costos y compensaciones de manera que reflejen razonablemente el costo de producción del producto considerado, en el presente caso la madera blanda. En el cálculo de los costos deben reflejarse de forma precisa las compensaciones correspondientes a esos costos, tales como las relativas a los subproductos. Por lo tanto, para reflejar razonablemente el costo de producción de la madera blanda es necesario determinar el valor de los subproductos, que es su precio de mercado.

4.267 Los Estados Unidos afirman que el Departamento de Comercio sólo está obligado a determinar el costo "sustitutivo" de una compensación en el caso de transferencias entre divisiones. La posición de los Estados Unidos hace caso omiso de la distinción crucial entre subproductos y coproductos. Los subproductos ni tienen costos ni generan beneficios que les sean propios. Si lo hicieran, no existiría prácticamente diferencia entre los subproductos y los coproductos. La posición de los Estados Unidos es asimismo incompatible con el párrafo 2.1.1 del artículo 2, porque la supuesta existencia de un costo "sustitutivo" de una compensación equivale a ignorar la prescripción que establece que los costos deben reflejar razonablemente el costo de producción del producto considerado. La compensación correspondiente a los subproductos es el valor de mercado. El párrafo 2.1.1 del artículo 2 no exime a las transferencias internas de esta prescripción.

4.268 El párrafo 4 del artículo 2 exige que el Departamento de Comercio tenga debidamente en cuenta cualesquiera diferencias que influyan en la comparabilidad de los precios. Slocan facilitó al Departamento de Comercio pruebas concernientes a los ingresos que percibe mediante las actividades de cobertura de futuros en el mercado estadounidense. Esos contratos de futuros influyen en la comparabilidad de los precios entre los mercados canadiense y estadounidense. El hecho de que el Departamento de Comercio no haya efectuado *ningún* ajuste respecto a esos ingresos es incompatible con el párrafo 4 del artículo 2.

4.269 El párrafo 4 del artículo 2 no está circunscrito y exige que la autoridad investigadora efectúe los ajustes necesarios con respecto a *cualquier* diferencia que influya en la comparabilidad de los precios. Además, el párrafo 4 del artículo 2 contempla también la posible superposición entre una *diferencia enunciada* en ella y cualquier *"otra" diferencia*. La nota 7 establece que "*algunos de los factores arriba indicados [en el párrafo 4 del artículo 2] pueden superponerse ...*". Aplicado a la presente situación, las actividades de Slocan en materia de futuros pueden constituir una "condición" de venta, y "otra" diferencia que influye en la comparabilidad de los precios, o ambas cosas. La cuestión pertinente es que Slocan quiso obtener un ajuste por una diferencia identificada. Aun cuando el concepto de "gastos directos de venta", tal como se define en la legislación interna de los Estados Unidos, tenga un significado más restrictivo, no es pertinente y no se ha sometido a este Grupo Especial.

H. SEGUNDA DECLARACIÓN ORAL DE LOS ESTADOS UNIDOS

4.270 En sus segundas declaraciones orales inicial y final, los Estados Unidos formularon los siguientes argumentos:

1. Declaración inicial

4.271 Los Estados Unidos reconocen que, en esta etapa del procedimiento las cuestiones han sido ya expuestas muy detalladamente y el Grupo Especial tiene perfecto conocimiento de ellas. No obstante, en sus respuestas a las preguntas y en su escrito de réplica, el Canadá ha hecho numerosas

declaraciones 1) en las que se afirma erróneamente que los Estados Unidos admiten o reconocen determinados extremos; 2) en las que se sacan de contexto declaraciones de los Estados Unidos; o 3) o que desvirtúan de algún otro modo los argumentos de los Estados Unidos. Esas aseveraciones erróneas distorsionan gravemente los hechos y las cuestiones. Los Estados Unidos abordarán las aseveraciones erróneas más importantes del Canadá para aclarar los elementos fácticos de la presente diferencia y las cuestiones que en ella se plantean.

4.272 En primer lugar, es necesario reexaminar brevemente la cuestión de la **norma de examen** adecuada. En su primera comunicación escrita, los Estados Unidos recordaban que el Órgano de Apelación y varios grupos especiales han explicado que el párrafo 6 i) del artículo 17 prohíbe un examen *de novo* de las constataciones de hecho de una autoridad investigadora. Observaban también que, a pesar de esta limitación, el Canadá parecía pedir al Grupo Especial que adoptara decisiones sobre determinadas cuestiones como si éste fuera la autoridad investigadora. Por ejemplo, los Estados Unidos señalaban a este respecto la petición del Canadá de que el Grupo Especial examinara si la autoridad había sopesado adecuadamente los hechos. En sus repuestas a las preguntas del Grupo Especial, los Estados Unidos han señalado otros supuestos en los que el Canadá parece estar pidiendo un examen *de novo* de las constataciones fácticas del Departamento de Comercio. Han citado, por ejemplo, la presentación por el Canadá al Grupo Especial de un análisis de regresión que no fue presentado al Departamento de Comercio en la investigación relativa a la madera blanda, acompañado de un memorándum de siete páginas de un experto. Los Estados Unidos se han referido también a los argumentos formulados por el Canadá en conexión con determinadas cuestiones de cálculo relativas a empresas específicas. Ahora, en su escrito de réplica, el Canadá acusa a los Estados Unidos de aducir que el Departamento de Comercio tiene facultades discrecionales absolutas y que debe concedérsele una deferencia absoluta en lo que respecta a las cuestiones de hecho.¹⁰³ Esta acusación es a todas luces falsa. Los Estados Unidos nunca han propugnado la norma que alega el Canadá.

4.273 Sobre la cuestión de la **iniciación** por el Departamento de Comercio **de la investigación relativa a la madera blanda** el Canadá ha formulado argumentos en relación con los párrafos 2, 3 y 8 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*. El Canadá ha aducido que el Departamento de Comercio infringió el párrafo 2 del artículo 5 al proceder a la iniciación de la investigación sobre la base de una solicitud en la que faltaba determinada información que se alega que estaba razonablemente al alcance de una de las empresas solicitantes. La respuesta de los Estados Unidos tenía dos aspectos. En primer lugar, los Estados Unidos adujeron que el párrafo 2 del artículo 5 no impone a las autoridades investigadoras una obligación independiente de la establecida en el párrafo 3 de ese mismo artículo de examinar "la exactitud y pertinencia de las pruebas presentadas con la solicitud para determinar si existen pruebas suficientes que justifiquen la iniciación de una investigación". Cuando en diversos párrafos del artículo 5 se imponen obligaciones a las autoridades investigadoras, las obligaciones en cuestión se establecen de forma inequívoca. El párrafo 2 del artículo 5 no contiene una cláusula imperativa de esa naturaleza. En él se describe el contenido de la solicitud, por lo que constituye el contexto de la obligación impuesta por el párrafo 3 del artículo 5 a las autoridades.

4.274 En segundo lugar, los Estados Unidos adujeron que el Canadá incorporaba indebidamente al párrafo 2 del artículo 5 la obligación de que la solicitud contenga *toda* la información que razonablemente tenga a su alcance el solicitante sobre los puntos enumerados en esa disposición, cuando el párrafo 2 del artículo 5 sólo dice que "la solicitud contendrá la información que razonablemente tenga a su alcance el solicitante" sobre determinadas cuestiones. La expresión "la información que razonablemente tenga a su alcance" no significa *toda* la información razonablemente al alcance.

¹⁰³ Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 6.

4.275 En su escrito de réplica, el Canadá hace varias afirmaciones acerca del argumento de los Estados Unidos sobre el párrafo 2 del artículo 5 que requieren respuesta. En primer lugar, afirma de forma equivocada que el Departamento de Comercio admite que en el momento de la iniciación sabía que la solicitud no contenía determinada información sobre transacciones específicas sumamente pertinente que razonablemente tenía a su alcance el solicitante, con infracción de lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo 5.¹⁰⁴ La manifestación de la que el Canadá infiere esta supuesta admisión no es una admisión de la pertinencia de los datos de Weldwood, ni de ninguna obligación impuesta por el párrafo 2 del artículo 5 a la autoridad investigadora.

4.276 En segundo lugar, el Canadá sostiene erróneamente que el argumento de los Estados Unidos hace inútil el párrafo 2 del artículo 5. El Canadá sostiene que ese párrafo, si no impusiera una obligación independiente a las autoridades investigadoras sería superfluo e inútil. Esta teoría no interpreta el párrafo 2 del artículo 5 en su contexto. En particular, no tiene en cuenta la relación existente entre el párrafo 2 y el párrafo 3 del artículo 5. Al especificar los datos que deben incluirse en una solicitud, el párrafo 2 del artículo 5 informa el examen de la suficiencia que debe realizar la autoridad de conformidad con el párrafo 3 del artículo 5. Así pues, el párrafo 2 del artículo 5 no es inútil, como sostiene el Canadá.

4.277 En su escrito de réplica, el Canadá aduce que si un documento que pretende ser una "solicitud" en el sentido del párrafo 1 del artículo 5 no contiene "la información que razonablemente tenga a su alcance el solicitante" sobre las cuestiones enumeradas en el párrafo 2 del artículo 5, no es de hecho una "solicitud" y no puede servir de base a la iniciación de una investigación a raíz de la presentación de una "solicitud".¹⁰⁵ Se trata de una variante del argumento del Canadá de que la autoridad investigadora debe acreditar un hecho negativo antes de proceder a la iniciación. Además de ser inviable, la sugerencia del Canadá exigiría una investigación previa a la iniciación que simplemente no está prevista en el *Acuerdo Antidumping*.

4.278 Además, los Estados Unidos rechazan la tesis del Canadá de que su interpretación del párrafo 2 del artículo 5 está apoyada por el informe del Grupo Especial *Estados Unidos - Ley de 1916 (Japón)*.¹⁰⁶ El informe sobre esa cuestión no es pertinente a la presente diferencia y desde luego no apoya la tesis de que el párrafo 2 del artículo 5 impone a las autoridades investigadoras una obligación independiente. El Grupo Especial que examinó la diferencia *Estados Unidos - Ley de 1916 (Japón)* no se pronunció acerca de las obligaciones de las autoridades investigadoras de conformidad con el párrafo 2 del artículo 5, sino que se refirió al respeto de las obligaciones que impone esa disposición al *reclamante*.

4.279 Como observación final con respecto a esta disposición, los Estados Unidos señalan que el Canadá insiste en su argumento de que el párrafo 2 del artículo 5 exige que el solicitante facilite *toda* la información que razonablemente tenga a su alcance sobre las cuestiones especificadas. El Canadá basa enteramente su afirmación en el término "la" de la expresión "la información que razonablemente tenga a su alcance el solicitante". Pero en la definición de ese término no hay nada que dé siquiera a entender el término "toda". Así pues, aun en caso de que el Grupo Especial constatará que el párrafo 2 del artículo 5 impone una obligación a las autoridades investigadoras, esa obligación no sería quebrantada por una iniciación basada en una solicitud que no contenga *toda* la información que razonablemente tenga a su alcance el solicitante.

¹⁰⁴ *Id.*, párrafo 10.

¹⁰⁵ *Id.*, párrafo 21.

¹⁰⁶ *Id.*, párrafos 16 y 24.

4.280 El Canadá ha aducido también que el Departamento de Comercio inició la investigación acerca de la madera blanda basándose en pruebas insuficientes de dumping, con infracción de lo dispuesto en el párrafo 3 del artículo 5. En el escrito de réplica, el Canadá formula nuevas objeciones a las pruebas de dumping de la solicitud. Por ejemplo, el Canadá hace la afirmación equívoca de que, a los efectos de la iniciación, no se tuvieron en cuenta datos sobre costos reales. Es cierto que, al evaluar la solicitud, el Departamento de Comercio se basó en el *factor uso* de fábricas estadounidenses. Sin embargo, todos los *costos de producción* significativos se valoraron sobre la base de datos reales sobre los costos procedentes de fuentes canadienses. La alegación del Canadá de que los datos de la solicitud basados en el factor uso no eran "representativos" induce asimismo a error. El Canadá pretende evaluar la representatividad de los datos contenidos en la solicitud en relación con las seis empresas que fueron examinadas últimamente en la investigación. Pero la elección de las empresas que han de ser declarantes después de la iniciación no tiene nada que ver con los datos utilizados antes de la iniciación. La decisión del Departamento de Comercio de iniciar la investigación se basó en los costos y precios de una amplia gama de productores. Además el Canadá insiste en que la solicitud no contenía datos suficientes sobre los precios para justificar la iniciación, y rechaza la utilización de datos de *Random Lengths* por los solicitantes poniendo en tela de juicio que esos datos representen transacciones reales. Los Estados Unidos han respondido a esa alegación en anteriores comunicaciones y han demostrado que los datos de *Random Lengths* representan transacciones reales.

4.281 Por último, el Canadá insiste en que el Departamento de Comercio infringió el párrafo 8 del artículo 5 al abstenerse de evaluar los datos de Weldwood o cualesquiera otros de los que pudiera disponerse, conforme a la exigencia constante de suficiencia de las pruebas.¹⁰⁷ Este argumento está viciado por varias razones. En primer lugar, los Estados Unidos explicaron que esos datos *no podían* haber negado la suficiencia de los datos en los que se basó el Departamento de Comercio en el momento de la iniciación porque reflejaban la experiencia de una sola empresa, mientras que los datos en los que realmente se basó el Departamento de Comercio para la iniciación reflejaban la experiencia de un amplio conjunto de empresas productoras y exportadoras de madera del Canadá. En segundo lugar, el Canadá prescinde del hecho de que los datos de Weldwood se presentaron dos meses después de la iniciación de la investigación, como respuesta "voluntaria". Esos datos se recibieron al mismo tiempo que las comunicaciones de los seis declarantes canadienses objeto de examen, y los datos de cada una de esas seis empresas ponían de manifiesto la existencia de dumping. A la luz de las pruebas de dumping obtenidas en el curso de la investigación, no resulta en absoluto claro por qué considera el Canadá que los Estados Unidos han violado la obligación que les impone el párrafo 8 del artículo 5. Esta disposición exige que la autoridad ponga fin a una investigación "en cuanto se haya cerciorado de que no existen pruebas suficientes del dumping o del daño que justifiquen la continuación del procedimiento relativo al caso". Pero, en este caso, las pruebas acumuladas en el curso de la investigación no debilitaban, sino que reforzaban, la base para llegar a la conclusión de la existencia de dumping. El Canadá parece aducir que, tras haber recibido los datos de Weldwood, el Departamento de Comercio debería haber vuelto atrás para determinar si habría habido datos suficientes para iniciar la investigación si los datos en cuestión hubieran estado incluidos en la solicitud; pero el párrafo 8 del artículo 5 no contiene una prescripción que exija esa vuelta atrás.

4.282 En relación con la **alegación del Canadá relativa al producto considerado**, el Canadá sostiene que la identificación por el Departamento de Comercio de los "productos de madera blanda" como un único producto considerado supuso una violación del párrafo 6 del artículo 2. Los Estados Unidos han respondido que el párrafo 6 del artículo 2 no contiene ninguna obligación acerca de la forma en que la autoridad investigadora ha de identificar el producto considerado en una investigación antidumping, como pone de relieve el hecho de que, en las negociaciones en curso, determinados Miembros de la OMC hayan propuesto que se establezca una obligación de esa naturaleza, lo que

¹⁰⁷ Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 63.

sería superfluo si la obligación en cuestión existiera ya. El propio Canadá reconoce que su teoría se basa en una simple inferencia y no en una norma expresa.¹⁰⁸

4.283 En su escrito de réplica, el Canadá se centra en dos declaraciones de los Estados Unidos. En los dos casos, el Canadá desvirtúa la declaración de que se trata, interpretándola aisladamente y atribuyéndole un significado que es evidente que no tiene cuando se lee en su contexto. En primer lugar, el Canadá se centra en la declaración de los Estados Unidos de que "como parte de su análisis para determinar si existen 'claras líneas divisorias' en el producto considerado identificado en la solicitud, el Departamento de Comercio examina [los] cinco factores [de *Diversified Products*]".¹⁰⁹ El Canadá afirma que esto significa que el Departamento de Comercio "subordinó la utilización de los criterios de *Diversified Products* al "criterio de la ausencia de una clara línea divisoria/secuencia continua".¹¹⁰ Pero el Canadá interpreta erróneamente el análisis que de hecho se efectuó. Tanto del memorándum relativo al alcance como de la determinación definitiva se desprende claramente que el Departamento de Comercio aplicó a cada uno de los cuatro productos en cuestión los criterios de *Diversified Products*. Dicho de otra forma, la evaluación del Departamento de Comercio de la existencia de "una clara línea divisoria" entre productos es *parte* del análisis de *Diversified Products*, y no está subordinada a ese análisis.

4.284 La segunda declaración en la que se centra el Canadá en su escrito de réplica es la declaración del Departamento de Comercio de que "paradójicamente, es tanto la *diversidad* de la producción de madera como las características que comparten todos los productos de madera blanda lo que nos lleva a seguir tratando a todos los productos de madera blanda como un único tipo o clase de mercancías".¹¹¹ El Canadá toma erróneamente una observación incidental del Departamento de Comercio por el fundamento mismo de su decisión. Si se lee esa declaración en su contexto es evidente que no es así. El Departamento de Comercio reconoció expresamente la imposibilidad de basar su determinación en la diversidad de características entre los productos de madera; de hecho reconoció que su propia práctica le obligaba a aplicar los factores de *Diversified Products*.

4.285 Además, aun aceptando sus propios términos, la alegación del Canadá relativa al producto considerado debe desestimarse. El Canadá infiere del párrafo 6 del artículo 2 una norma reguladora de la definición del producto considerado. A pesar de que ninguno de los términos fundamentales del párrafo 6 del artículo 2 se refiere al carácter idéntico de dos cosas, el Canadá infiere en cierta medida de él la prescripción "de que los rasgos esenciales distintivos de un producto han de ser casi *idénticos* a los rasgos distintivos esenciales del otro".¹¹² (sin cursivas en el original) No sólo se trata de una prescripción que no está en absoluto en el párrafo 6 del artículo 2, sino que el texto de ese párrafo no avala la inferencia de una prescripción de esa naturaleza.

4.286 Por último, en su escrito de réplica, el Canadá busca apoyo a su posición en el informe del Grupo Especial en el asunto *Indonesia - Automóviles*.¹¹³ Pero su referencia a este asunto está fuera de lugar por dos razones por lo menos. En primer lugar, -y esta es la razón más importante-, el Grupo

¹⁰⁸ *Id.*, párrafo 70.

¹⁰⁹ *Id.*, párrafo 70 y nota 66 (*en la que se cita la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 103*).

¹¹⁰ *Id.*, párrafos 70 y 87.

¹¹¹ *Id.*, párrafos 71 y 87.

¹¹² Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 76.

¹¹³ *Id.*, párrafos 78-81 (*donde se analiza el informe del Grupo Especial, Indonesia - Automóviles*).

Especial que examinó el asunto *Indonesia - Automóviles* no examinaba la determinación de una autoridad investigadora de conformidad con la norma establecida en el párrafo 6 del artículo 17 del *Acuerdo Antidumping*. En segundo lugar, a diferencia de lo que ocurre en el presente caso, en *Indonesia - Automóviles* no había ningún problema en relación con la identidad del producto considerado.

4.287 La siguiente cuestión que se plantea es la **alegación** del Canadá **en relación con la obligación de tener "debidamente en cuenta [...] las diferencias [...] en las características físicas"**. Lo que el Canadá alega en relación con el párrafo 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* es que el Departamento de Comercio estaba obligado a realizar ajustes en los cálculos para tener en cuenta determinadas diferencias en las dimensiones de los productos en las transacciones que comparó. Pero el Canadá omite elementos fundamentales de la cuestión que, situados en su lugar, ponen de manifiesto que en las comparaciones entre productos *se tuvieron* en cuenta la anchura, el grosor y la longitud.

4.288 En las comunicaciones del Canadá hay también importantes distorsiones de hecho y tergiversaciones de la posición de los Estados Unidos. Por ejemplo, el Canadá sigue cometiendo un grueso error al exponer los efectos sobre el margen de las comparaciones efectuadas entre productos de dimensiones no idénticas. Lo cierto es que la inmensa mayoría de las comparaciones ponderadas en función del volumen fueron comparaciones de productos idénticos de madera blanda, lo que limita considerablemente las repercusiones de las comparaciones entre productos no idénticos. En segundo lugar, el Canadá erróneamente alega que los Estados Unidos han establecido un criterio nuevo inalcanzable para establecer ajustes de precios en función de las diferencias físicas, al exigir que se demuestre la estabilidad de los precios. El Canadá ha interpretado de forma absolutamente errónea las comunicaciones de los Estados Unidos. Al hacerlo, pide a este Grupo Especial que constate que el párrafo 4 del artículo 2 impone un ajuste automático de precios en función de las diferencias en las características físicas con independencia de la influencia de esas diferencias en la comparabilidad de los precios. Como explicó el Grupo Especial en el asunto *Egipto - Barras de refuerzo*, de conformidad con el párrafo 4 del artículo 2 sólo está justificado un ajuste si se demuestra la existencia de efectos en la comparabilidad de los precios.¹¹⁴

4.289 Lo que han aducido los Estados Unidos, y el Canadá no puede refutar, es que debe haber *una relación discernible entre* los precios de productos de madera blanda de diferentes dimensiones. La única prueba concreta que cabe sostener que presentó el Canadá para demostrar una influencia en la comparabilidad de los precios es un análisis de regresión basado en los datos de una empresa declarante. Ese análisis se presentó por primera vez a este Grupo Especial y, en consecuencia, como los Estados Unidos han explicado en comunicaciones anteriores, el Grupo Especial no puede tenerlo en cuenta en su examen, en virtud de lo dispuesto en el párrafo 5 ii) del artículo 17. En lo que respecta a todas las características físicas, excepto las dimensiones, el Departamento de Comercio dispuso de datos sobre los costos para poner en relación las diferencias físicas y las repercusiones en los precios, con arreglo a su metodología normal. Por lo tanto, el trato dado por el Departamento de Comercio a las dimensiones hubo de ser necesariamente distinto al dado a las demás características físicas. Como los declarantes canadienses no demostraron que las diferencias en las dimensiones influyeran en la comparabilidad de los precios, el Departamento de Comercio no estaba obligado a realizar un ajuste de los precios en virtud de lo dispuesto en el párrafo 4 del artículo 2.

4.290 Los Estados Unidos se ocupan ahora de la alegación del Canadá relativa al **cálculo del margen global de dumping**. El Canadá no ha demostrado que el *Acuerdo Antidumping* obligue a los Miembros a compensar los márgenes de dumping con las cuantías de dumping negativo en comparaciones distintas. En este procedimiento, los Estados Unidos han sostenido: 1) que el

¹¹⁴ Informe del Grupo Especial, *Egipto - Barras de refuerzo de acero*, párrafo 7.352.

párrafo 4 y el párrafo 4.2 del artículo 2 no establecen una obligación de compensación; 2) que el informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Ropa de cama* no es vinculante para el Grupo Especial, y el Grupo Especial no debe basarse en él; y 3) que la historia de la negociación confirma la interpretación de los Estados Unidos de que el párrafo 4.2 del artículo 2 se elaboró para tratar de la simetría de las comparaciones en los cálculos de dumping y no de la cuestión de la compensación.

4.291 En su escrito de réplica, los Estados Unidos demostraron que el Canadá trata de hecho de aislar, a distintos efectos, diversos elementos de la expresión "todas las transacciones de exportación comparables". Según la teoría del Canadá, el término "comparables" de la frase se aplicaría en la primera etapa del cálculo de dumping, y en la segunda se aplicaría la expresión "todas las transacciones de exportación". En su escrito de réplica, el Canadá, en lugar de aclarar o justificar esta posición, adopta una posición nueva, conforme a la cual el Grupo Especial habría de constatar que el sentido de cada uno de esos términos -"todas" y "comparables"- cambia según la etapa del cálculo. La teoría del Canadá de que un mismo término adopta un sentido diferente en función de la etapa del cálculo de dumping de que se trate no encuentra apoyo en las normas ordinarias de interpretación de los tratados.

4.292 Además, la nueva teoría del Canadá no tiene en cuenta el hecho de que, de conformidad con el párrafo 4.2 del artículo 2 hay tres bases posibles para establecer los márgenes de dumping. En dos de los tres casos se prevén comparaciones entre transacciones de exportación individuales. La disponibilidad de esas opciones referidas a transacciones específicas pone claramente de relieve que el párrafo 4.2 del artículo 2 se aplica a la primera etapa del cálculo -es decir a la etapa anterior al establecimiento de un margen global-. Al mismo tiempo, es evidente también que el párrafo 4.2 del artículo 2 no trata de la forma en que hay que combinar esos márgenes por transacciones específicas para establecer un margen global. Con arreglo al argumento del Canadá, la primera base para establecer los márgenes de dumping -la comparación entre promedios- se aplicaría a ambas etapas del cálculo. En cambio, las otras dos bases para establecer los márgenes de dumping se aplicarían únicamente a la primera etapa. En consecuencia, la teoría del Canadá lleva a una interpretación del párrafo 4.2 del artículo 2 conforme a la cual el alcance de la obligación sería distinto en función de la base para establecer los márgenes de dumping. No obstante, la disposición no apoya esa interpretación diferenciadora.

4.293 Con respecto al informe del Órgano de Apelación en *CE - Ropa de cama*, los Estados Unidos tienen que hacer dos observaciones. En primer lugar, el Canadá afirma erróneamente que los Estados Unidos no han negado que su práctica sea idéntica a la práctica de las Comunidades Europeas de que se ocupó el Órgano de Apelación en *CE - Ropa de cama*. En este punto, también el Canadá tergiversa una declaración en la que los Estados Unidos explicaban que, sin tener acceso a los detalles del cálculo de las CE, no podían evaluar las similitudes o diferencias entre las prácticas. En segundo lugar, el Canadá aduce que un informe adoptado del Órgano de Apelación, *CE - Ropa de cama*, debería tenerse en cuenta en la medida en que es pertinente. Como se expuso en la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, el concepto de *stare decisis* no es aplicable a las diferencias en el marco de la OMC.¹¹⁵ Este Grupo Especial no está obligado a seguir la interpretación dada en *CE - Ropa de cama* y, como el Grupo Especial que se ocupó del asunto *Argentina - Duraznos en conserva*¹¹⁶, no debe abstenerse de reevaluar, cuando proceda, un informe adoptado. Los Estados Unidos indican respetuosamente que en este caso es procedente esa reevaluación. El Grupo Especial debe constatar que el informe sobre *CE - Ropa de cama* no es convincente.

¹¹⁵ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 173-177.

¹¹⁶ Informe del Grupo Especial, *Argentina - Duraznos en conserva*, párrafo 7.24.

4.294 En lo que respecta a la historia de la negociación del párrafo 4.2 del artículo 2, hay que hacer dos observaciones. En primer lugar, el Canadá no niega que las negociaciones del *Acuerdo Antidumping* establecieron una clara distinción entre dos cuestiones distintas: 1) la simetría de las comparaciones, y 2) si se requieren compensaciones al combinar los resultados de las comparaciones. El Canadá trata inadecuadamente de utilizar la referencia a la cuestión de la simetría para establecer una obligación con respecto a las compensaciones. En segundo lugar, el Canadá sugiere que la referencia de los Estados Unidos a la historia de la negociación se basa en la ambigüedad o en el absurdo manifiesto, lo que según el Canadá se debe a la propia interpretación unilateral de los Estados Unidos del párrafo 4.2 del artículo 2.¹¹⁷ Pero los Estados Unidos se refieren a la historia de la negociación para confirmar el sentido corriente de los términos del párrafo 4.2 del artículo 2. Dada la propia práctica del Canadá y la práctica de los demás Miembros en lo que respecta al cálculo de los márgenes globales de dumping¹¹⁸, no cabe calificar a la interpretación de los Estados Unidos de "unilateral".

4.295 Por último, en su escrito de réplica, el Canadá afirma que la referencia a la "comparación equitativa" del párrafo 4 del artículo 2 hace imperativas las compensaciones. No obstante, aparte de remitirse al asunto *CE - Ropa de cama*, el Canadá no ha expuesto la base de esta argumentación. La referencia a la comparación equitativa no es una referencia aislada, sino que se encuadra en el párrafo 4 del artículo 2. Esta disposición establece cómo debe una autoridad asegurar una comparación equitativa teniendo debidamente en cuenta las diferencias en las comparaciones que influyan en la comparabilidad de los precios. Al subordinar el párrafo 4.2 del artículo 2 al párrafo 4 de ese mismo artículo, los Miembros se aseguraron de que cualesquiera transacciones comparadas, individualmente o en promedio ponderado, habrían sido identificadas y, cuando procediera, ajustadas, de conformidad con las disposiciones del párrafo 4 del artículo 2. No hay en el párrafo 4 del artículo 2 ninguna disposición que exija que las cuantías de dumping negativo se computen para compensar los márgenes de dumping.

4.296 El Canadá formula varias **alegaciones relativas a empresas específicas**. En esas alegaciones, el Canadá aduce que los Estados Unidos prescindieron de los datos que constaban en los registros y aplicaron en su lugar ciegamente metodologías uniformes. El Departamento de Comercio aplicó sus metodologías uniformes únicamente después de haber examinado atentamente las pruebas que obraban en el expediente. Además, es importante aclarar que el Departamento de Comercio se desvió de hecho de sus metodologías uniformes, y ello en aspectos significativos, cuando los hechos lo justificaron.

4.297 En su primera comunicación, el Canadá adujo que la metodología basada en el costo de los productos vendidos para la imputación de los **gastos financieros de Abitibi** no era razonable, porque prescindía de las menores exigencias de bienes de capital de la división de productos de la madera blanda de esa empresa. El Canadá aduce ahora que la imputación basada en el costo de los productos vendidos que incluía los gastos de amortización no era razonable porque no consideraba en grado *suficiente* el valor de los activos. En concreto, el Canadá aduce que los gastos financieros debían asignarse exclusivamente sobre la base del valor total de los activos. No obstante, el argumento del Canadá sólo tiene fundamento si se acepta la hipótesis subyacente de que los gastos financieros se relacionan *únicamente* con los activos. Los Estados Unidos rechazan esa hipótesis debido a la naturaleza fungible del dinero, concepto con el que el Canadá se declara expresamente conforme. El costo de los productos vendidos incluye todos los gastos directos de producción asociados con la producción de los bienes, y tiene en cuenta la mayoría de los activos mediante la inclusión de los gastos de amortización. Los gastos de amortización corresponden razonablemente a los activos de

¹¹⁷ Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 149.

¹¹⁸ Segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 60-63.

Abitibi porque, como admite el Canadá, la inmensa mayoría de los activos de Abitibi son bienes de capital amortizables.

4.298 El Canadá aduce también que el Departamento de Comercio incurrió en una imputación excesiva de gastos generales en el caso de Tembec. La razón es que el Departamento de Comercio se negó a basar los **gastos generales y de administración de Tembec** en los registros contables específicos de la división correspondiente. Como han explicado los Estados Unidos, el Departamento de Comercio rechazó adecuadamente este argumento, porque los gastos generales no se refieren a un determinado producto o división, sino a la empresa en su conjunto. Además, aun cuando los Estados Unidos supusieran que los gastos generales pueden imputarse a una u otra división de una empresa, ni Tembec ni el Canadá han presentado pruebas que indiquen que los libros internos de la división de Tembec en cuestión constituyeran una base razonable para el cálculo de los costos. En primer lugar, los registros de la división de Tembec no habían sido objeto de fiscalización. Además, a diferencia de las cuentas financieras verificadas, no se considera que los registros internos de una división sean evaluaciones objetivas de los resultados de una empresa.

4.299 El Canadá aduce también que el Departamento de Comercio realizó una asignación excesiva de gastos generales y de administración al imputar una parte de los **gastos de solución de litigios de** la empresa matriz de **Weyerhaeuser** Canada a la madera blanda. Según el Canadá, aun en el caso de que esos gastos fueran gastos generales, no correspondían a la madera blanda. El argumento del Canadá no es compatible con la definición básica de "gastos generales", porque los gastos generales no corresponden en mayor o menor grado a un determinado producto, sino que se refieren a la empresa en su conjunto. No cabe duda que la empresa matriz de Weyerhaeuser Canada realizó funciones en nombre de Weyerhaeuser Canada. En consecuencia, en consonancia con este hecho, el Departamento de Comercio incluyó una suma prorrateada de los gastos generales y de administración de la empresa matriz, incluida una parte de los gastos de solución de litigios, en los gastos generales y de administración de Weyerhaeuser Canada, lo que tuvo por efecto una asignación razonable, compatible con el *Acuerdo Antidumping*, de los gastos generales de Weyerhaeuser Company a la madera blanda.

4.300 Durante el período de investigación **West Fraser** vendió **madera en plaquitas** a empresas afiliadas en Columbia Británica. Al determinar si los registros de una empresa reflejan razonablemente los costos asociados a la producción y venta de un producto, Departamento de Comercio considera si las transacciones entre partes afiliadas se han realizado en condiciones de plena competencia. En este caso, llegó a la conclusión de que las ventas de West Fraser a las partes afiliadas no se produjeron en condiciones de plena competencia, y, por tanto, se basó en las ventas de plaquitas realizadas por West Fraser a empresas no afiliadas para valorar la compensación. Constató que esas ventas a entidades no afiliadas eran transacciones comerciales en condiciones de plena competencia a precios de mercado y que, en tal concepto, constituían el mejor punto de referencia para las ventas de West Fraser a las empresas afiliadas. El Canadá reconoce ahora que West Fraser nunca adujo en realidad al Departamento de Comercio que algunas de las transacciones con empresas no afiliadas (la factoría McBride) no eran representativas del valor de mercado de la madera en plaquitas. Aduce ahora que, dado que West Fraser realizó una gran cantidad de transacciones con filiales durante el período de investigación, es "patente" que el Departamento de Comercio debería haber puesto en tela de juicio la utilización de las transacciones de West Fraser con partes no afiliadas para valorar esas plaquitas de madera en Columbia Británica. No obstante, en contra de lo que afirma el Canadá, las transacciones de West Fraser con partes no afiliadas fueron significativas, en número y valor, en comparación con las ventas totales de madera en plaquitas realizadas por West Fraser. Además, la mera existencia de un gran volumen de transacciones con partes afiliadas en Columbia Británica durante el período de investigación no pone en cuestión la legitimidad del valor de mercado de la madera en plaquitas que West Fraser vendió a partes no afiliadas. Tampoco se pone en tela de juicio esta legitimidad por el hecho de que las ventas de una de las dos factorías se llevaran a cabo al principio del período de investigación, en virtud de un contrato preexistente.

4.301 El Canadá impugna también la forma en que el Departamento de Comercio evaluó los precios de transferencia de la **madera en plaquitas de Tembec** entre sus divisiones. El Departamento de Comercio analizó las transacciones de venta de madera en plaquitas entre los aserraderos de Tembec y su división de fabricación de pasta de madera para evaluar si las transferencias internas de plaquitas de madera representaban una cuantía razonablemente aproximada al costo de la madera en plaquitas. El Departamento de Comercio constató que esos precios internos de transferencia eran razonables y no eran preferenciales. El Canadá alega que las transacciones de Tembec entre divisiones eran "arbitrarias". De hecho, el único argumento real del Canadá consiste en insistir en que los Estados Unidos actuaron de manera sesgada y no objetiva al no evaluar todos los costos sobre la base del valor del mercado.¹¹⁹ Pero no hay en el *Acuerdo Antidumping* ninguna disposición que obligue a la autoridad investigadora a sustituir la propia evaluación hecha por la empresa de las transferencias de un producto entre sus divisiones por el valor de mercado de las ventas del mismo producto. Los costos de producción son inferiores al valor de mercado de un producto, debido al beneficio que el comprador no afiliado paga al productor. Una vez que el Departamento de Comercio determinó que la diferencia entre el valor de mercado y el valor de transferencia de las plaquitas de madera entre divisiones de Tembec era razonable, el análisis finalizó y el párrafo 2.1.1 del artículo 2 no obliga al Departamento de Comercio a hacer nada más.

4.302 El Departamento de Comercio tuvo en cuenta adecuadamente **los beneficios de las operaciones de futuros con cobertura respecto de la madera de Slocan**, al constatar, de forma compatible con el párrafo 4 del artículo 2, que esos beneficios no eran parte de las condiciones de venta de la madera a los Estados Unidos. De hecho, esos beneficios no tenían ninguna conexión con ninguna transacción de ventas ni con ningún cliente. Ni Slocan ni el Canadá han explicado cómo puede considerarse que los contratos de futuros en cuestión fueran condiciones relacionadas con ventas concretas de madera en los Estados Unidos. Al no haberse puesto de manifiesto este aspecto en la investigación, no había base para efectuar un ajuste en función de las diferencias en las condiciones de venta de conformidad con el párrafo 4 del artículo 2. El Departamento de Comercio constató también, en forma compatible con el párrafo 2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*, que los contratos de futuros no estaban vinculados a la producción, puesto que los beneficios consistían en ingresos relacionados con las ventas (aunque no estaban vinculados a ninguna venta determinada de madera en los Estados Unidos). El Canadá afirma que el Departamento de Comercio debería haber hecho *algo*, aunque la propia empresa Slocan no justificó ninguno de los tratamientos alternativos que pretendía.¹²⁰ Como señaló el Grupo Especial en *Egipto - Barras de refuerzo de acero*, los declarantes tienen obligación de presentar y justificar la información y los argumentos necesarios para probar sus alegaciones.¹²¹ En contra de lo que afirma el Canadá, no existe una obligación indefinida de efectuar ajustes no solicitados ni justificados por el declarante.¹²² En consecuencia, el Departamento de Comercio actuó adecuadamente al no conceder las dos compensaciones solicitadas por Slocan.

2. Declaración final

4.303 Los Estados Unidos tratan de aclarar su posición sobre la recomendación que el Canadá pide que haga el Grupo Especial de que los Estados Unidos revoken la orden de establecimiento del

¹¹⁹ Respuestas del Canadá a las preguntas 70 y 72 del Grupo Especial, párrafos 178 y 180.

¹²⁰ Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafos 340-342.

¹²¹ Informe del Grupo Especial, *Egipto - Barras de refuerzo de acero*, párrafo 7.3.

¹²² Respuestas de los Estados Unidos a las preguntas 81 y 84 del Grupo Especial, párrafos 132-138 y 146.

derecho antidumping y devuelvan todos los depósitos en efectivo percibidos.¹²³ Al parecer, lo que el Canadá trata de conseguir no es una recomendación, sino una sugerencia, de conformidad con el párrafo 1 del artículo 19 del *ESD*. En *Estados Unidos - Acero laminado en caliente*, el Grupo Especial rechazó una petición del Japón similar a la formulada por el Canadá en el presente asunto.¹²⁴ Dado que las medidas estadounidenses en litigio están ya en conformidad con los Acuerdos de la OMC, no hay necesidad de una recomendación o de una sugerencia. No obstante, aun de conformidad con las alegaciones y argumentos formulados por el Canadá en la presente diferencia, la petición del Canadá de que el Grupo Especial haga esa sugerencia iría más allá de lo pertinente a la aplicación de una recomendación y de hecho se orienta a medidas no requeridas por ninguna norma de la OMC.

4.304 Examinando el marco general de las reclamaciones del Canadá, llama a la atención de los Estados Unidos un planteamiento en el que el Canadá adopta inicialmente una posición y modifica posteriormente esa posición a raíz de las respuestas de los Estados Unidos que ponen de manifiesto las deficiencias de la posición inicial. Es éste un aspecto que se pone especialmente de relieve en relación con la iniciación, el producto considerado y el cálculo de un margen global de dumping.

4.305 La falta de coherencia de la argumentación del Canadá es reveladora, porque el Canadá parece haber presentado esta reclamación sin saber si los Estados Unidos violaban sus obligaciones en el marco de la OMC y la forma en que lo hacían. Esto debería ser motivo de reflexión para el Grupo Especial. Por las razones expuestas en las comunicaciones y exposiciones de los Estados Unidos, el Grupo Especial, aplicando la norma de examen del párrafo 6 del artículo 17, debe constatar que la iniciación y realización por el Departamento de Comercio de la investigación respecto de la madera blanda ha sido compatible con las obligaciones en el marco de la OMC.

V. ARGUMENTOS DE LOS TERCEROS

5.1 Los argumentos de las CE y el Japón se exponen en sus comunicaciones escritas y declaraciones orales al Grupo Especial, resumidas *infra*. Los resúmenes están basados en los presentados por las CE y el Japón al Grupo Especial. Las respuestas escritas de los terceros a las preguntas formuladas por el Grupo Especial figuran en los anexos del presente informe (véase la lista de anexos en la página viii *supra*). La India, también tercero en esta diferencia, no presentó ninguna comunicación escrita o declaración oral al Grupo Especial, ni respondió a las preguntas formuladas por éste.

A. COMUNICACIÓN ESCRITA DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS EN CALIDAD DE TERCERO

5.2 En su Comunicación escrita en calidad de tercero, las CE formularon los argumentos siguientes:

1. El alcance jurídico del párrafo 2 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*

a) Obligaciones dimanantes del párrafo 2 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*

5.3 En su primera comunicación escrita, el Canadá no identificó la parte concreta del párrafo 2 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* que supuestamente habían infringido los Estados Unidos. Por consiguiente, el Canadá parece deducir del párrafo 2 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* una

¹²³ Primera comunicación escrita del Canadá, párrafo 280; segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 346.

¹²⁴ Informe del Grupo Especial, *Estados Unidos - Acero laminado en caliente*, párrafos 8.5-8.14.

obligación de carácter general de facilitar cualquier información que "razonablemente tenga a su alcance el solicitante".

5.4 Las CE se oponen a esa interpretación del párrafo 2 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*. Si se tienen en cuenta el texto y la estructura de la disposición es evidente que el párrafo 2 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* no obliga al solicitante a facilitar cualquier información que razonablemente tenga a su alcance sino únicamente en la medida en que esté comprendida en alguno de los apartados i) a iv).

5.5 Las CE, aunque reconocen que los párrafos 2 i) o 2 ii) del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* ("identidad del solicitante" e "identidad de cada exportador" respectivamente) podrían ser pertinentes en caso de que una de las empresas objeto de la investigación antidumping fuera una filial cuyo capital perteneciera íntegramente a una de las empresas solicitantes, no se pronuncian al respecto dadas las circunstancias particulares del caso.

b) El párrafo 2 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* únicamente impone una obligación al solicitante

5.6 El Canadá alega que el párrafo 2 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* impone una obligación a la autoridad investigadora. Las CE no están de acuerdo con esta conclusión. El objeto del párrafo 2 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* es "la solicitud". En la tercera frase del párrafo 2 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* se establece que la solicitud contendrá la información que "razonablemente tenga a su alcance el solicitante". Por lo tanto, según la redacción del párrafo 2 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* el único destinatario de la obligación es el solicitante.

5.7 A este respecto, el párrafo 1 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* ofrece también una orientación pertinente. Según lo previsto en esta disposición, la solicitud debe hacerse "por la rama de producción nacional o en nombre de ella". Por consiguiente, la rama de producción nacional, es decir, el solicitante, deberá cumplir cualquier requisito objetivo que la solicitud haya de satisfacer.

5.8 El informe del Grupo Especial en el asunto *Guatemala - Cemento I*, citado por el Canadá, no respalda el argumento de este país. El Grupo Especial se limitó a señalar que una autoridad investigadora "puede" rechazar una solicitud. No obstante, esa posibilidad de rechazar una solicitud no implica que el párrafo 2 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* imponga a la autoridad investigadora la obligación de hacerlo. Además, en la misma parte del informe en el asunto *Guatemala - Cemento I* el Grupo Especial concluyó que el párrafo 2 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* impone una obligación "al solicitante", mientras que el párrafo 3 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* se dirige a la "autoridad investigadora". El Grupo Especial, por lo tanto, dejó claro que tanto el contenido como los destinatarios de la obligación son diferentes y deben diferenciarse.

5.9 Las CE señalan que la cuestión de si el párrafo 2 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* impone una obligación a la autoridad investigadora ha sido abordada brevemente en el reciente asunto *Argentina - Pollos*. Aunque el Grupo Especial decidió no pronunciarse sobre esta cuestión, puesto que ambas partes habían llegado a un acuerdo positivo respecto de esa obligación, las CE, por las razones antes indicadas, consideran que el párrafo 2 del artículo 5 no impone tal obligación a la autoridad investigadora. Como explicarán más adelante las CE, la cuestión debe abordarse en el marco del párrafo 3 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*.

5.10 El Canadá sostiene que los Estados Unidos infringieron el párrafo 3 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* al basarse únicamente en las pruebas e información que figuraban en la solicitud y al no hacer una apreciación objetiva de dicha información. Incluso aunque el solicitante hubiese facilitado

toda la información que "razonablemente [tenía] a su alcance" según lo previsto en el párrafo 2 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*, esto no bastaba para justificar la iniciación de la investigación.

5.11 A juicio de las CE, el párrafo 3 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* impone una obligación de gran alcance a la autoridad investigadora, la de determinar si la iniciación de una investigación estaría justificada a la vista de las pruebas de que se dispone objetivamente. Esta obligación no sólo comprende un examen de la solicitud y de si cumple, por ejemplo, los requisitos previstos en los párrafos 2 y 4 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*, sino que también podría exigir a la autoridad investigadora que adoptase medidas adicionales para reunir las pruebas necesarias antes de iniciar una investigación.

5.12 A este respecto, las CE coinciden con las constataciones del Grupo Especial en el reciente asunto *Argentina - Pollos* que figuran en el párrafo 7.60 de su informe.

5.13 Además, las CE están de acuerdo con la constatación del Grupo Especial en el asunto *Guatemala - Cemento I*, según la cual la cuestión de la existencia de "pruebas suficientes" en un caso particular tiene que decidirse a la luz del criterio establecido en el párrafo 6 i) del artículo 17 del *Acuerdo Antidumping*.

5.14 Las CE, en calidad de tercero, no formulan ninguna observación acerca de si el Departamento de Comercio cumplió efectivamente las obligaciones que le impone el párrafo 3 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*.

2. El alcance del párrafo 8 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*

5.15 El Canadá alega que los Estados Unidos no cumplieron las obligaciones que les impone el párrafo 8 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* porque el Departamento de Comercio no puso fin a la investigación ante la falta de pruebas suficientes. Aun cuando el Departamento de Comercio hubiese iniciado la investigación en conformidad con el párrafo 3 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*, debió haber puesto fin a la misma más adelante a la luz de la insuficiencia de las pruebas sobre la vinculación comercial y los datos sobre los costos y la fijación de precios.

5.16 Así pues, el párrafo 8 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* distingue dos hipótesis:

- que la solicitud no contenga pruebas suficientes, en cuyo caso se deberá rechazar la solicitud; o
- que durante la investigación se haga evidente la insuficiencia de las pruebas, lo que exigirá que se ponga fin sin demora al procedimiento.

5.17 Por lo que respecta al primer supuesto, las CE coinciden con las constataciones del Grupo Especial que se ocupó del asunto *México - Jarabe de maíz* en el que se determinó que el párrafo 8 del artículo 5 no impone obligaciones sustantivas adicionales además de las que figuran en el párrafo 3 del artículo 5 a la autoridad en relación con la iniciación de la investigación. Es decir, si existen pruebas suficientes que justifiquen la iniciación al amparo del párrafo 3 del artículo 5, no se infringe el párrafo 8 del artículo 5 al no rechazar la solicitud.

5.18 Para decirlo de otro modo, las CE opinan que antes de que se inicie una investigación, los párrafos 3 y 8 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* tienen el mismo ámbito de aplicación con respecto a la cuestión de si existen "pruebas suficientes".

5.19 En cuanto al segundo supuesto, es decir, el que se puede plantear después de haberse iniciado la investigación, es evidente que la investigación debe poner de manifiesto "pruebas suficientes" de la

existencia de dumping, daño y relación causal para poder continuar la investigación y, oportunamente, imponer las medidas. Si la investigación no aporta esas pruebas, las autoridades deben poner fin al examen lo antes posible. En este supuesto, la cuestión de si existen "pruebas suficientes" tendría que decidirse de manera más flexible en función del estado de la investigación.

3. La práctica de la "reducción a cero" - Violación de los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping

5.20 Las CE sostienen que el Grupo Especial debe constatar que la práctica de la "reducción a cero" de los Estados Unidos es incompatible con los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. Las Comunidades Europeas consideran que el método por el que los Estados Unidos determinan el numerador a los efectos del cálculo del margen mediante promedios ponderados no difiere en absoluto del método de "reducción a cero" de las CE que ya ha sido declarado incompatible con los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* en *CE - Ropa de cama*. Las CE comparaban el promedio ponderado del valor normal y del precio de exportación de distintos tipos de productos comprendidos dentro del producto similar. Se atribuía un valor nulo a todos los tipos respecto de los cuales el margen de dumping resultara negativo mientras que se agregaban los márgenes de dumping positivos, y se dividía esa suma por el valor total de las ventas de exportación para obtener un porcentaje de dumping. De este modo, no se admitía ninguna "compensación" por el dumping negativo entre distintos tipos de producto. Los Estados Unidos han hecho exactamente lo mismo en este caso.

5.21 Los Estados Unidos no niegan la similitud de los dos métodos, sino que se limitan a negar valor de precedente a la decisión del Órgano de Apelación en *CE - Ropa de cama* e intentan volver a discutir el asunto. Aunque la decisión del Órgano de Apelación en *CE - Ropa de cama* sólo obliga a las partes en ese asunto, el Órgano de Apelación espera que los grupos especiales tengan en cuenta las aclaraciones jurídicas referentes a los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. Desde luego, los grupos especiales y el Órgano de Apelación pueden reconsiderar o afinar determinadas interpretaciones jurídicas sobre la base de que las partes no formularon ciertos argumentos jurídicos y, por lo tanto, el Órgano de Apelación no los trató. Sin embargo, las CE consideran que no es de tal carácter ninguno de los argumentos planteados por los Estados Unidos además de los ya tratados en *CE - Ropa de cama* en defensa de su método de "reducción a cero".

5.22 La mayoría de los argumentos ya han sido tratados por el Órgano de Apelación, en particular los relativos a la pertinencia de la definición del producto. Como nuevo argumento, los Estados Unidos se proponen cuestionar la interpretación del Órgano de Apelación del primer método simétrico que se establece en el párrafo 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* alegando que los argumentos del Canadá conducen a un resultado anómalo en la medida en que conducirían a la prohibición de la "reducción a cero" en el primer método simétrico de comparación, mientras que el uso de la "reducción a cero" quedaría a discreción de los Miembros en los otros dos métodos. Además, los Estados Unidos alegan que los negociadores no tuvieron intención de tratar la cuestión de la compensación. Estos argumentos no pueden aceptarse.

5.23 La "reducción a cero" está prohibida cuando se aplica el primer método simétrico de comparación como consecuencia del término "todas" en la frase "una comparación entre un promedio ponderado del valor normal y un promedio ponderado de los precios de *todas* las transacciones de exportación comparables" que figura en el párrafo 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* (sin cursivas en el original). En cambio, los métodos segundo y tercero se refieren a situaciones que no son pertinentes en este asunto. La alegación del Canadá se limita expresamente al primer método simétrico (promedio ponderado del valor normal/promedio ponderado de los precios de exportación). Además, las CE señalan que, en cualquier caso, el uso del tercer método sólo se permite en circunstancias bien definidas y está sujeto a estrictas condiciones.

5.24 En cuanto a la referencia a la historia de la negociación del *Acuerdo Antidumping*, las CE consideran que según el artículo 32 de la *Convención de Viena*, no es necesario examinar la historia de la negociación de un texto cuando su interpretación puede basarse en su propio texto literal, como sucede con la primera parte del párrafo 4.2 del artículo 2. Por consiguiente, los argumentos planteados por los Estados Unidos no son pertinentes en el asunto sometido a este Grupo Especial.

B. COMUNICACIÓN ESCRITA DEL JAPÓN EN CALIDAD DE TERCERO

5.25 En su comunicación escrita en calidad de tercero, el Japón formuló los argumentos siguientes:

1. El artículo 2 del Acuerdo Antidumping prohíbe a las autoridades que reduzcan a cero los márgenes negativos

5.26 El Japón está de acuerdo con el Canadá en que el uso de márgenes de dumping con márgenes negativos "reducidos a cero" para formular una determinación de la existencia de "dumping" es incompatible con el *Acuerdo Antidumping*. La práctica de "reducir a cero" selectivamente calcula márgenes sólo para las ventas de productos que tienen un margen positivo y descarta las ventas con márgenes negativos. De esta manera, esta metodología crea un margen artificialmente elevado. Como se examina *infra*, la existencia de márgenes de dumping, que es la base de la determinación de la existencia de dumping según el *Acuerdo Antidumping*, debe establecerse mediante la realización de "una comparación equitativa" entre todos los tipos de productos considerados, y no entre algunos de esos tipos.

5.27 Según el párrafo 1 del artículo 2 un producto es objeto de dumping si su precio de exportación es inferior a su valor normal. La expresión "un producto" del párrafo 1 del artículo 2 abarca todos los tipos del producto que son objeto de un determinado procedimiento antidumping, y no solamente algunos tipos del mismo. Así lo confirmó el Órgano de Apelación en el asunto *CE - Ropa de cama*. Véase el párrafo 53 del informe del Órgano de Apelación sobre dicho asunto.

5.28 El párrafo 1 del artículo 2 informa la interpretación del párrafo 4 del artículo 2 y las prescripciones relativas a la "comparación equitativa" y a la "comparabilidad de los precios". Esencialmente estas prescripciones significan que para establecer los márgenes de dumping en virtud del párrafo 4 del artículo 2 debe realizarse una valoración del producto considerado como un todo, y no solamente de una porción de tal producto. El Órgano de Apelación en su informe sobre el asunto *CE - Ropa de cama, id.*, párrafo 58, declaró que "[d]espués de haber definido el producto en litigio y el 'producto similar' en el mercado comunitario de la forma en que lo hicieron, las Comunidades Europeas no podían adoptar, en una etapa posterior del procedimiento, la posición de que algunos tipos o modelos de ese producto tienen características físicas tan distintas entre sí que esos tipos o modelos no son 'comparables'. Todos los tipos o modelos comprendidos en el ámbito de un producto 'similar' han de ser, forzosamente, 'comparables'".

5.29 Por lo tanto, la práctica de la reducción a cero al establecer los márgenes de dumping del producto considerado es incompatible con el párrafo 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* en conexión con el párrafo 1 del artículo 2 de dicho Acuerdo.

5.30 Sin embargo, la práctica consagrada del USDOC consiste en aplicar la metodología de la reducción a cero para calcular los márgenes de dumping. La determinación de la existencia de dumping del USDOC, que se basa en márgenes de dumping utilizados por dicho Departamento, es, por consiguiente, incompatible con el párrafo 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* en conexión con el párrafo 1 del artículo 2 de dicho Acuerdo.

5.31 Es importante señalar que, si no se hubiese aplicado en este asunto la reducción a cero, algunos declarantes canadienses en el presente asunto habrían tenido un margen de dumping

de minimis. Véanse Canadá - Prueba documental 3, y la nota 3 de la primera comunicación escrita del Canadá. Ello podría afectar no sólo el análisis de "dumping" llevado a cabo por el USDOC sino también la determinación de la existencia de "daño", con inclusión de la constatación relativa a las "importaciones objeto de dumping" formulada por la USITC de conformidad con el artículo 3 del *Acuerdo Antidumping*.

2. El cálculo de los gastos de venta, administrativos y de carácter general por el USDOC es incompatible con el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*

5.32 El Japón solicita respetuosamente a este Grupo Especial que examine cuidadosamente si el USDOC ha cumplido la carga que le correspondía de constatar que los gastos de venta, administrativos y de carácter general que figuran en los registros de contabilidad usuales de los declarantes no reflejaban razonablemente los costos asociados a la producción y venta de la madera blanda. El Japón también solicita respetuosamente al Grupo Especial que examine cuidadosamente si el USDOC ha considerado y evaluado adecuadamente todas las pruebas aportadas por los declarantes al calcular los gastos de venta, administrativos y de carácter general de los declarantes.

5.33 Como el Canadá correctamente adujo, el párrafo 2.1.1 del artículo 2 establece que las autoridades calcularán los costos sobre la base de los "registros que lleve el exportador o productor objeto de investigación, siempre que tales registros estén en conformidad con los PCGA". Sin embargo, las autoridades podrán no tomar en cuenta tales registros de contabilidad si constatan que no "reflej[a]n razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado", de conformidad con lo establecido en el párrafo 2.1.1 del artículo 2. Por lo tanto, para que las autoridades puedan rechazar los registros de contabilidad de un declarante, deberán, en primer lugar, determinar caso por caso, sobre la base de los registros de contabilidad de un declarante, que tales registros no "reflejan razonablemente" los costos del producto considerado.

5.34 En este caso, el USDOC habría actuado en forma incompatible con el párrafo 2.1.1 del artículo 2 si hubiese solicitado a los declarantes canadienses en estas actuaciones que calculasen nuevamente sus gastos de venta, administrativos y de carácter general siguiendo una metodología predeterminada sin examinar, en primer lugar, los gastos de venta, administrativos y de carácter general contabilizados.

5.35 Además, como también expuso acertadamente el Canadá, el párrafo 2.1.1 del artículo 2 dispone que "[l]as autoridades tomarán en consideración todas las pruebas disponibles de que la imputación de los costos ha sido la adecuada, incluidas las que presente el exportador o productor en el curso de la investigación ...". Por consiguiente, las autoridades deben basar su determinación sobre una imputación de costos adecuada, incluidos los gastos de venta, administrativos y de carácter general, al examinar todas las pruebas disponibles presentadas por los declarantes.

5.36 A este respecto, de conformidad con el párrafo 6 i) del artículo 17 del *Acuerdo Antidumping* las autoridades deben establecer adecuadamente los hechos y realizar una evaluación imparcial y objetiva de ellos. Aunque el destinatario de este artículo es el grupo especial, la obligación de realizar una evaluación imparcial y objetiva de los hechos se hace extensiva, de igual manera, a las autoridades, puesto que el grupo especial examina la evaluación que las autoridades realizan de los hechos basándose en esta norma. Véase el informe del Órgano de Apelación en el asunto *Estados Unidos - Acero laminado en caliente*, WT/DS184/AB/R, párrafo 56.

5.37 Por lo tanto, las autoridades deben determinar los gastos de venta, administrativos y de carácter general sobre la base de todas las pruebas presentadas por los declarantes y de una evaluación imparcial y objetiva de los hechos. Si el USDOC aplicase su metodología predeterminada a un declarante determinado sin examinar las pruebas aportadas por éste, esta forma de actuar sería

incompatible con el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* en conexión con el párrafo 6 i) del artículo 17 de dicho Acuerdo.

3. La práctica del USDOC en relación con la valoración de los subproductos es incompatible con el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*

5.38 El Japón está de acuerdo con el Canadá en que la práctica consagrada del USDOC respecto de la valoración de los ingresos derivados de los subproductos, como se aplicó en el presente caso, es incompatible con el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. El Japón estima que la práctica del USDOC respecto de la valoración de los precios de venta de los subproductos a partes afiliadas es incompatible con el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* en conexión con el párrafo 6 i) del artículo 17 de dicho Acuerdo, puesto que la práctica observada por el USDOC opera exclusivamente en detrimento de los declarantes.

a) Práctica consagrada del USDOC respecto de la valoración de las ventas de los subproductos a partes afiliadas

5.39 Es una práctica consagrada del USDOC que si un declarante evalúa el valor de los subproductos sobre la base de los precios de venta del declarante a la parte afiliada ("precio de venta a las partes afiliadas") en sus registros de contabilidad relativos a los costos, el USDOC analiza si debe o no ajustar el valor contabilizado de los subproductos sobre la base de la media ponderada de los precios de venta de subproductos idénticos de un declarante a partes no afiliadas ("precio de venta a partes no afiliadas"). El USDOC no toma en cuenta el valor contabilizado de los subproductos basados en el precio de venta a las partes afiliadas, y utiliza en cambio, el precio de venta a partes no afiliadas, si el primero de estos precios es superior al segundo. El USDOC realiza su revaluación, aunque los registros de contabilidad del declarante estén en conformidad con los PCGA en el país del declarante. En cambio, el USDOC no ajusta el valor contabilizado de los subproductos, si el precio contabilizado de venta a las partes afiliadas es inferior al precio de venta a las partes no afiliadas.

5.40 El valor de los ingresos derivados de los subproductos se imputa como compensación que se deduce del costo de producción total del producto considerado. Véase la primera comunicación escrita del Canadá, párrafo 233. Por consiguiente, cuanto más reducida sea la cuantía de la compensación, mayor será el costo de producción del producto considerado. Por lo tanto, la práctica consagrada del USDOC de ajustar el valor de los subproductos opera exclusivamente aumentando el costo de producción de los declarantes.

b) Límites a las facultades discrecionales de las autoridades otorgadas por el *Acuerdo Antidumping*

5.41 Las autoridades tienen facultades discrecionales para calcular nuevamente los costos de producción contabilizados del declarante en determinados supuestos en virtud del párrafo 2.1.1 del artículo 2, como se examinó *supra*. Sin embargo, esas facultades discrecionales no son ilimitadas. El *Acuerdo Antidumping* no confiere a las autoridades facultades discrecionales ilimitadas para elegir a su arbitrio la metodología que más les convenga. Como se examinó en la sección anterior, dichas facultades discrecionales deben ejercerse sobre la base del adecuado establecimiento de los hechos, así como sobre la base de una evaluación imparcial y objetiva del establecimiento de los hechos de conformidad con el párrafo 6 i) del artículo 17 del *Acuerdo Antidumping*. El artículo 26 de la *Convención de Viena* dispone además que tales facultades discrecionales deben ser ejercidas de buena fe.

5.42 Para ser imparciales, objetivas y justas, las autoridades han de ejercer sus facultades discrecionales de manera que sean equitativas para todas las partes sin favorecer los intereses de una determinada parte en un procedimiento antidumping. A este respecto, el Órgano de Apelación en el

asunto *Estados Unidos - Acero laminado en caliente* en el párrafo 148 explicó que "[s]i un Miembro opta por adoptar reglas generales para evitar la distorsión del valor normal debido a ventas entre empresas afiliadas, esas reglas deben reflejar, de manera imparcial, el hecho de que esas ventas pueden no realizarse 'en el curso de operaciones comerciales normales' tanto si el precio es alto como si es bajo". El Órgano de Apelación también declaró en otro contexto, en el párrafo 193 que "[e]n resumen, un 'examen objetivo' requiere que la rama de producción nacional, ... se investigue[n] en forma imparcial, sin favorecer los intereses de cualquier parte interesada".

5.43 Esta norma del *Acuerdo Antidumping*, tal como lo explicó el Órgano de Apelación, se aplica sin reservas a las facultades discrecionales de las autoridades con respecto al cálculo de los costos de producción de un declarante.

- c) La valoración del USDOC de la madera en plaquitas, a la que el USDOC aplica su práctica consagrada, es incompatible con el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*

5.44 La práctica consagrada del USDOC, tal como se ha aplicado en el asunto de la madera blanda, viola la norma de tratamiento equitativo de las partes. El Canadá demostró que el USDOC aplicó su práctica consagrada en el caso que examinamos. El USDOC sólo revaluó los costos de producción de los declarantes cuando los precios contabilizados de las ventas de la madera en plaquita a las partes afiliadas, un subproducto, eran superiores a los precios de las ventas de la madera en plaquitas a las partes no afiliadas. El USDOC no revaluó los precios contabilizados de las ventas a las partes afiliadas cuando estos precios eran inferiores a los precios de las ventas a las partes no afiliadas (véase la primera comunicación escrita del Canadá, párrafos 237-265). Así pues, la práctica del USDOC opera exclusivamente en el sentido de aumentar el costo de producción de los declarantes.

5.45 Si el USDOC estima que los precios de venta a las partes no afiliadas debe ser el punto de referencia adecuado para valorar subproductos, debería reemplazar los precios de venta a las partes afiliadas por los precios de venta a las partes no afiliadas, sin tener en cuenta si los precios de venta a las partes afiliadas son superiores o inferiores a los precios de venta a las partes no afiliadas. El método de selección arbitraria del USDOC, que opera exclusivamente en el sentido de aumentar los costos de producción y la posibilidad de que el USDOC formule una constatación de dumping en favor de la rama de producción nacional, no es equitativo y favorece a esta última. Tal práctica excede los límites del ejercicio permisivo de las facultades discrecionales del USDOC, y por consiguiente, es y fue, tal como se lo aplicó en este asunto, incompatible con las obligaciones que deben observar las autoridades en virtud del párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* en conexión con el párrafo 6 i) del artículo 17 de dicho Acuerdo.

5.46 Por las razones expuestas *supra*, el Japón solicita respetuosamente que el Grupo Especial examine la incompatibilidad de las prácticas observadas por el USDOC con lo dispuesto en el párrafo 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*, en conexión con el párrafo 1 del artículo 2, así como con lo dispuesto en el párrafo 2.1.1 del artículo 2, en conexión con el párrafo 6i) del artículo 17

C. DECLARACIÓN ORAL DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS EN CALIDAD DE TERCERO

5.47 Las CE, en su declaración oral, formularon los siguientes argumentos:

1. Párrafo 2 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*

5.48 El Canadá ha alegado que los Estados Unidos iniciaron su investigación en forma contraria al párrafo 2 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* porque el solicitante no presentó toda la información

"que razonablemente [tenía] a su alcance", es decir, la vinculación comercial entre las diversas empresas y los datos sobre fijación de precios y costos de la empresa exportadora.¹²⁵

5.49 Las CE discrepan de tal interpretación del párrafo 2 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*. Como ya explicaron en la comunicación presentada en calidad de tercero, las CE consideran que ni el texto ni el contexto del párrafo 2 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* respaldan la idea de que impone una obligación *directa* a la autoridad investigadora.

5.50 En primer lugar, las CE desean destacar que, con arreglo a la tercera frase de la parte introductoria del párrafo 2 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*, la solicitud "contendrá la información que razonablemente tenga a su alcance *el solicitante*" (sin cursivas en el original). Por consiguiente, el párrafo 2 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* establece requisitos mínimos que sólo el solicitante puede cumplir. El texto del párrafo 2 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* demuestra, por lo tanto, que los requisitos que establece se dirigen al solicitante, pero no a la autoridad investigadora.

5.51 En segundo lugar, el párrafo 1 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* precisa que la solicitud es efectuada "por la rama de producción nacional o en nombre de ella". En consecuencia, cualquier defecto de la solicitud entra en la esfera de responsabilidad del solicitante, pero no de la autoridad investigadora. La autoridad simplemente no es responsable de la presentación de una solicitud que cumpla las prescripciones del párrafo 2 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*.

5.52 Las CE, por lo tanto, concuerdan con la posición de los Estados Unidos de que el párrafo 2 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* no impone una obligación específica a las autoridades investigadoras.¹²⁶

2. Párrafo 3 del artículo 5 del Acuerdo Antidumping

5.53 El Canadá ha alegado que los Estados Unidos violaron las obligaciones que les imponía el párrafo 3 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* porque la solicitud no contenía "pruebas suficientes" que justificaran la iniciación de la investigación.¹²⁷

5.54 Las CE se abstendrán de comentar los aspectos de fondo de esta alegación. Sin embargo, desean plantear que, desde el punto de vista sistémico, el párrafo 3 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* es una disposición medular para determinar si las autoridades investigadoras han iniciado correctamente una investigación antidumping. A este respecto también pueden adquirir pertinencia otros requisitos de la solicitud, como los indicados en el párrafo 2 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*. Por lo tanto, para cumplir las obligaciones que le impone el párrafo 3 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*, la autoridad investigadora también deberá tener en cuenta si la solicitud contiene o no toda la información necesaria conforme al párrafo 2 del artículo 5.

3. Párrafo 8 del artículo 5 del Acuerdo Antidumping

5.55 El Canadá ha alegado que, aun cuando las autoridades estadounidenses hubieran iniciado la investigación en conformidad con el párrafo 3 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*, debieron haber puesto fin más adelante al examen a la luz de la insuficiencia de las pruebas sobre la vinculación

¹²⁵ Primera comunicación escrita del Canadá, párrafos 89 y siguientes.

¹²⁶ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 73 y siguientes.

¹²⁷ Primera comunicación escrita del Canadá, párrafos 100 y siguientes.

comercial y los datos sobre los costos y la fijación de precios.¹²⁸ A juicio del Canadá, por lo tanto, los Estados Unidos violaron las obligaciones que les imponía el párrafo 8 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*.

5.56 Las CE desean recordar que el párrafo 5 del artículo 8 del *Acuerdo Antidumping* prevé dos hipótesis diferentes: que la solicitud no contenga pruebas suficientes desde el principio, y que durante la investigación se vuelva evidente la insuficiencia de las pruebas.

5.57 Por lo que respecta a la primera hipótesis, las CE concuerdan con las constataciones del Grupo Especial que se ocupó del asunto *México - Jarabe de maíz*, que determinó que el párrafo 8 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* no impone una obligación sustantiva adicional además de las que figuran en el párrafo 3 del mismo artículo.¹²⁹

5.58 Con respecto a la segunda hipótesis, corresponde a las autoridades investigadoras decidir al término de la investigación antidumping si se justifica o no la imposición de medidas antidumping. Esto exige una determinación acerca de si la investigación revela "pruebas suficientes" de existencia de dumping, daño y relación causal.

5.59 Las CE señalan que, una vez que se ha iniciado una investigación (en conformidad con el párrafo 3 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*), estas cuestiones habitualmente se van desarrollando durante la investigación. Por lo tanto, la obligación de poner fin a una investigación con arreglo al párrafo 8 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* por falta de "pruebas suficientes" debe interpretarse de manera más flexible. Confirma este punto de vista la primera frase del párrafo 8 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*, que dispone que toda finalización de la investigación depende de que la autoridad "*se haya cerciorado* de que no existen pruebas suficientes del dumping o del daño que justifiquen la continuación del procedimiento relativo al caso" (sin cursivas en el original). Por consiguiente, la autoridad investigadora dispone de un margen de discrecionalidad considerable para poner fin o no a una investigación por falta de pruebas suficientes.

4. La práctica de la "reducción a cero" - Violación de los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping

5.60 Pasando ahora a la práctica de los Estados Unidos de la "reducción a cero", las CE entienden que el alcance de esta reclamación no se refiere a la disposición legal estadounidense en sí misma. El Canadá sólo parece impugnar la práctica de la "reducción a cero" en cuanto a su pertinencia respecto de las investigaciones iniciales.

5.61 Las CE consideran que el método por el que los Estados Unidos determinan el numerador a los efectos del cálculo del margen mediante promedios ponderados no difiere en absoluto del método de "reducción a cero" de las CE que ya ha sido declarado incompatible con los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* en *CE - Ropa de cama*.¹³⁰ Las CE comparaban el promedio ponderado del valor normal y del precio de exportación de distintos tipos de productos comprendidos dentro del producto similar. Se atribuía un valor nulo a todos los tipos respecto de los cuales el margen de dumping resultara negativo mientras que se agregaban los márgenes de dumping positivos, y se dividía esa suma por el valor total de las ventas de exportación para obtener un porcentaje de

¹²⁸ *Ibid.*

¹²⁹ Informe del Grupo Especial, *México - Jarabe de maíz*, párrafo 7.99; confirmado por el informe del Grupo Especial, *Guatemala - Cemento II*, párrafos 8.72 y siguientes.

¹³⁰ Informe del Órgano de Apelación, *CE - Ropa de cama*, párrafo 47.

dumping. De este modo, no se admitía ninguna "compensación" por el dumping negativo entre distintos tipos de producto. Los Estados Unidos han hecho exactamente lo mismo en este caso.

5.62 Los Estados Unidos no controvierten la similitud de los dos métodos, sino que se limitan a negar valor de precedente a la decisión del Órgano de Apelación en *CE - Ropa de cama* e intentan volver a discutir el asunto.¹³¹ Aunque la decisión del Órgano de Apelación en *CE - Ropa de cama* sólo obliga a las partes en ese asunto, el Órgano de Apelación espera que los grupos especiales tengan en cuenta las aclaraciones jurídicas referentes a los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. Desde luego, los grupos especiales y el Órgano de Apelación pueden reconsiderar o afinar determinadas interpretaciones jurídicas sobre la base de que las partes no formularon ciertos argumentos jurídicos y, por lo tanto, el Órgano de Apelación no los trató. Sin embargo, como ya han explicado en su comunicación escrita, las CE consideran que no es de tal carácter ninguno de los argumentos planteados por los Estados Unidos además de los ya tratados en *CE - Ropa de cama* en defensa de su método de "reducción a cero".

5.63 Con respecto a los argumentos de los Estados Unidos relacionados con la definición del producto¹³², las CE observan que el Órgano de Apelación aclaró que las normas que rigen la comparación prevista en los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* son jurídicamente independientes de las que se refieren a la definición del producto considerado (y el producto similar, con arreglo al párrafo 6 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*).

5.64 Es cierto que una determinación amplia del producto considerado y del producto nacional similar puede llevar a que la autoridad realice múltiples comparaciones, algunas de las cuales pueden indicar márgenes de dumping negativos. Pero la prohibición de la reducción a cero en virtud del párrafo 4 y la primera frase del párrafo 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*, tal como fue interpretada en *CE - Ropa de cama*, asegura que los márgenes de dumping negativos constatados respecto de algunos tipos del producto habrán de compensar los márgenes positivos de otros al establecerse, *en conjunto*, el margen de dumping respecto del producto considerado. Como observó el Órgano de Apelación, para tratar en particular el dumping de ciertos tipos o modelos de productos las autoridades investigadoras de los Estados Unidos "podrían haber definido o redefinido en términos más estrictos el producto objeto de investigación".¹³³ Pero una vez que el producto considerado ha sido definido en términos amplios, como en esta investigación, el margen de dumping basado en el método simétrico del párrafo 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* debe tener en cuenta cabalmente las cuantías negativas de dumping.¹³⁴

5.65 En cuanto a los argumentos textuales y contextuales y los referentes a la historia de la negociación¹³⁵, las CE se remiten al escrito que presentaron en calidad de tercero.¹³⁶

¹³¹ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 175.

¹³² Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 160-164.

¹³³ Informe del Órgano de Apelación, *CE - Ropa de cama*, párrafo 62.

¹³⁴ Las CE no se refieren en esta comunicación a la cuestión de la definición del producto, sino que se reservan su posición al respecto.

¹³⁵ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 161 y 167 y siguientes.

¹³⁶ Comunicación de las CE en calidad de tercero, párrafos 36-39.

5.66 En síntesis, las CE apoyan plenamente la solicitud del Canadá de que el Grupo Especial constataste que la práctica de los Estados Unidos de "reducción a cero" es incompatible con los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*.

D. DECLARACIÓN ORAL DEL JAPÓN EN CALIDAD DE TERCERO

5.67 El Japón, en su declaración oral, formuló los siguientes argumentos:

1. El principio básico de la buena fe

5.68 El Japón desearía señalar a este Grupo Especial el principio fundamental de la buena fe, conforme a los artículos 26 y 31 de la *Convención de Viena*. Como ha reconocido reiteradas veces el Órgano de Apelación, los Miembros están obligados a cumplir de buena fe las obligaciones que les imponen los Acuerdos de la OMC.¹³⁷ En *Estados Unidos - Acero laminado en caliente*, por ejemplo, el Órgano de Apelación declaró que el "principio orgánico de buena fe" es "un principio general del derecho y un principio del derecho internacional común, que informa las disposiciones del *Acuerdo Antidumping* ...".¹³⁸ En *Estados Unidos - Camarones* el Órgano de Apelación explicó que este principio general "prohíbe el ejercicio abusivo de los derechos de un Estado"¹³⁹, y que el ejercicio del derecho de un Estado "debe ser *justo y equitativo entre las partes* y no ser objeto de un cálculo para procurar a una de ellas una ventaja inequitativa a la luz de la obligación asumida."¹⁴⁰ (las cursivas figuran en el original) Como aclaró el Órgano de Apelación, el principio básico de la buena fe exige que las autoridades actúen de manera imparcial, respetando la equidad fundamental.¹⁴¹

5.69 Una de las manifestaciones de este principio se encuentra en el párrafo 6 i) del artículo 17 del *Acuerdo Antidumping*. Aunque este artículo dispone que el Grupo Especial debe examinar si las autoridades han evaluado los hechos en forma imparcial y objetiva, al mismo tiempo "define de hecho simultáneamente cuándo puede considerarse que las autoridades investigadoras han actuado de forma incompatible con el *Acuerdo Antidumping* en el proceso de 'establecimiento' y 'evaluación de' los hechos pertinentes".¹⁴² El principio de buena fe, por lo tanto, obliga a las autoridades a hacer uso de sus facultades discrecionales en forma equitativa, justa, imparcial y objetiva con arreglo al *Acuerdo Antidumping*.¹⁴³

5.70 Este principio básico de la buena fe reviste particular importancia en la interpretación y aplicación del *Acuerdo Antidumping* porque las autoridades, con arreglo a dicho Acuerdo, hacen uso

¹³⁷ Véanse, por ejemplo, el informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Tubos*, párrafo 110 y nota 117; y el informe del Grupo Especial, *Estados Unidos - Acero laminado en caliente*, párrafo 101.

¹³⁸ Informe del Grupo Especial, *Estados Unidos - Acero laminado en caliente*, párrafo 101.

¹³⁹ Informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Camarones*, párrafo 158.

¹⁴⁰ *Ibid.*, nota 156, donde se cita a B. Cheng, *General Principles of Law as Applied by International Courts and Tribunals* (Stevens and Sons Ltd., 1953), página 125.

¹⁴¹ Informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Acero laminado en caliente*, párrafo 148 y nota 142. Véase también el informe del Órgano de Apelación, *CE - Hormonas*, párrafo 133.

¹⁴² Informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Acero laminado en caliente*, párrafo 56.

¹⁴³ Informe del Grupo Especial, *CE - Ropa de cama (párrafo 5 del artículo 21 - India)*, modificado por el Órgano de Apelación, párrafos 132 y 133.

de amplias facultades discrecionales. Se deben examinar los problemas concretos teniendo presente lo anterior.

2. Prohibición de la reducción a cero

5.71 El Japón ha demostrado en su Comunicación escrita en calidad de tercero que la práctica de la reducción a cero es incompatible con el párrafo 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*, junto con el párrafo 1 del mismo artículo.

5.72 Los Estados Unidos parecen desconocer la trascendencia de la parte introductoria del párrafo 4 del artículo 2. La obligación general de realizar "una comparación equitativa", que allí se establece, es otra manifestación del principio básico de la buena fe y equidad fundamental respecto del cálculo del margen de dumping. Para que una comparación sea "equitativa", las autoridades no deben hacer uso de sus facultades discrecionales en forma que dé una "ventaja inequitativa" a una de las partes interesadas. La práctica de la reducción a cero aplicada por el USDOC, que reemplaza por cero los márgenes negativos al calcular el margen de dumping de un producto, actúa exclusivamente en el sentido de crear y exagerar el margen de dumping. Esta práctica no puede considerarse "equitativa" conforme al párrafo 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*, ni compatible con el principio básico de buena fe.

5.73 Los Estados Unidos parecen aducir que el párrafo 4.2 del artículo 2 dispone el cálculo del margen de dumping exclusivamente sobre la base de un modelo determinado.¹⁴⁴ Los Estados Unidos han pretendido justificar este argumento interpretando el término "margen" del párrafo 4.2 del artículo 2 fuera de su contexto.

5.74 El Japón no está de acuerdo. El *Acuerdo Antidumping* obliga a las autoridades a establecer un único margen de dumping de un producto y, en consecuencia, a determinar el "dumping" de "un producto" respecto de cada empresa. Esta obligación se enuncia explícitamente en el párrafo 10 del artículo 6, que establece que "por regla general, las autoridades determinarán el margen de dumping que corresponda a cada exportador o productor interesado del producto sujeto a investigación de que se tenga conocimiento".¹⁴⁵ (sin subrayar en el original) El Órgano de Apelación, en *CE - Ropa de cama (Recurso al párrafo 5 del artículo 21 del ESD)*, lo confirmó declarando lo siguiente: "el 'dumping es una determinación hecha con referencia a un producto de un productor [o] exportador en particular'."¹⁴⁶ El Japón también desea recordar al Grupo Especial que el párrafo 1 del artículo 2 determina, en el siguiente párrafo 4, que la "comparación equitativa" debe realizarse respecto del conjunto del producto considerado, como se ha analizado en la comunicación escrita del Japón. En síntesis, el *Acuerdo Antidumping* obliga a las autoridades a calcular el margen de dumping respecto del producto considerado en su conjunto, respecto de cada empresa y no sobre la base de un modelo determinado.

5.75 El término "márgenes", del párrafo 4.2 del artículo 2, no indica que esté permitida la práctica de la reducción a cero. Puede emplearse un método de comparación múltiple previsto en esa norma para el proceso de cálculo del margen por razones de conveniencia administrativa, para tener en cuenta las diferentes características físicas de varios modelos de un producto.¹⁴⁷ Pero esas

¹⁴⁴ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 150-155.

¹⁴⁵ Párrafo 10 del artículo 6 del *Acuerdo Antidumping*.

¹⁴⁶ Informe del Órgano de Apelación, *CE - Ropa de cama (párrafo 5 del artículo 21 - India)*, párrafo 143, donde se cita el informe del Grupo Especial inicial, párrafo 6.136.

¹⁴⁷ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 154.

comparaciones múltiples están situadas en mitad del proceso de cálculo del margen de dumping individual de un exportador o productor. Al final del proceso, las autoridades deben acumular todos esos márgenes intermedios obtenidos mediante comparaciones múltiples para llegar a un único margen correspondiente a un productor. El principio de buena fe, expresado en el párrafo 4 del artículo 2, basado en el párrafo 1 del mismo artículo, exige que las autoridades calculen el margen de manera imparcial y sin dar una ventaja inequitativa a una de las partes interesadas. El párrafo 4.2 del artículo 2 también está sujeto a este principio, dado que su parte introductoria dispone expresamente que se aplica "[a] reserva de las disposiciones del párrafo 4 que rigen la comparación equitativa". La práctica de la reducción a cero, que descarta todos los márgenes negativos y utiliza para ese cálculo exclusivamente los márgenes positivos, es contraria al principio básico de buena fe y al párrafo 4 del artículo 2.

5.76 Por último, el argumento de los Estados Unidos sobre los productos "comparables" carece de fundamento. No es posible permitir que las autoridades aleguen en un segmento del procedimiento que el "producto considerado" consiste en múltiples tipos porque éstos no son "comparables", y después aleguen, en otros segmentos del procedimiento, que esos tipos constituyen un único producto comparable. A lo largo de toda la investigación de que se trata, los Estados Unidos trataron los diversos modelos de madera blanda como "un producto" conforme al párrafo 1 del artículo 2, y como el producto similar conforme al párrafo 6 del mismo artículo, o, conforme a la terminología estadounidense, una "clase o tipo de mercancías".¹⁴⁸ Los Estados Unidos también basaron su determinación de la rama de producción nacional estadounidense y sobre la existencia de daño sufrido por ella en el producto similar consistente en la madera blanda, como un producto único. En la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, al responder a la alegación del Canadá de que determinados tipos de madera blanda son diferentes de otros, los Estados Unidos adujeron que "ninguno de esos productos era tan esencialmente diferente de otros productos comprendidos en la investigación como para que se justificara el trazado de 'claras líneas divisorias' entre ellos".¹⁴⁹ No es posible, entonces, admitir que los Estados Unidos aduzcan a su conveniencia, exclusivamente respecto de la cuestión de la reducción a cero, que determinados tipos de madera blanda deben recibir un trato diferente del que reciben de otros tipos.

5.77 En consecuencia, el Japón sostiene que el Grupo Especial debe rechazar los argumentos de los Estados Unidos y declarar que la práctica de la reducción a cero está prohibida por el párrafo 4 del artículo 2, junto con el párrafo 1 del mismo artículo.

3. Cálculo de los gastos de venta, administrativos y de carácter general

5.78 La segunda cuestión que el Japón desearía tratar es el método de cálculo de los gastos de venta, administrativos y de carácter general adoptado por el USDOC. También en este caso el Japón desea hacer hincapié en que las autoridades están obligadas a llevar a cabo las investigaciones antidumping de manera equitativa, justa, imparcial y objetiva. A este respecto, el párrafo 2.1.1 del artículo 2 obliga a las autoridades a tomar en consideración "todas las pruebas disponibles de que la imputación de los costos ha sido la adecuada". Por consiguiente, para actuar en forma equitativa y objetiva las autoridades deben determinar el método adecuado de imputación de los gastos de venta, administrativos y de carácter general al examinar todas las pruebas presentadas por un exportador o productor. La prescripción de que las autoridades basen su determinación del método de imputación en todas las pruebas presentadas por un productor significa que la determinación debe realizarse respecto de cada empresa.

¹⁴⁸ *Id.*, párrafo 104. Véanse también los párrafos 103-106.

¹⁴⁹ *Id.*, párrafo 105.

5.79 En esta investigación, los Estados Unidos parecen haber preferido aplicar su "método uniforme"¹⁵⁰, que asigna los gastos financieros sobre la base del costo de los productos vendidos. Los Estados Unidos alegan que el método del costo de los productos vendidos es adecuado. Pero el argumento de los Estados Unidos soslaya la verdadera cuestión. No se trata aquí de determinar si el método del costo de los productos vendidos es o no adecuado. La verdadera cuestión es si el USDOC determinó un método apropiado para el cálculo de los gastos de venta, administrativos y de carácter general sobre la base de todas las pruebas respecto de cada empresa, o aplicó su propio método según lo tiene establecido sin tomar en consideración todas las pruebas.

5.80 El Japón solicita respetuosamente que el Grupo Especial examine desde este punto de vista la aplicación hecha por el USDOC de su propio método de cálculo de los gastos de venta, administrativos y de carácter general a las empresas declarantes canadienses.

4. Revaluación de los subproductos

5.81 Por último, el Japón entiende que la forma en que el USDOC revaluó el subproducto, la madera en plaquitas, a los efectos de determinar el costo de producción de la madera blanda es contraria al párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* y la obligación de buena fe.

5.82 Los Estados Unidos parecen interpretar equivocadamente el límite de las facultades discrecionales de las autoridades conforme al párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. Esa disposición permite que las autoridades, en el cálculo del costo de producción, se aparten de la contabilidad de costos de la empresa declarante si no refleja razonablemente los costos que corresponden a la producción del producto considerado. El párrafo 2.1.1 del artículo 2 no otorga a las autoridades una discrecionalidad total e ilimitada para determinar lo que "refleja razonablemente" la producción del producto objeto de investigación. Como se analizó en la primera reunión sustantiva y en la comunicación escrita del Japón en calidad de tercero, el principio básico de buena fe, implícito en las disposiciones del *Acuerdo Antidumping*, incluido el párrafo 2.1.1 del artículo 2, obliga a las autoridades a hacer uso de su discrecionalidad en forma imparcial y equitativa, sin otorgar una "ventaja inequitativa" a una de las partes interesadas.

5.83 El USDOC, aplicando en este caso su práctica establecida, determinó que los valores de la madera en plaquitas contabilizados por determinados declarantes sobre la base de los precios de las ventas a las partes afiliadas no "reflejaban razonablemente" la producción de madera blanda. Pero el USDOC sólo hizo tal revaluación cuando el valor contabilizado era superior al precio de venta a las partes no afiliadas. En esos casos, el USDOC redujo el valor de la madera en plaquitas al precio de venta a las partes no afiliadas. El USDOC no reajustó el valor contabilizado de la madera en plaquitas cuando era inferior al precio de venta a las partes no afiliadas. Según los Estados Unidos, ese valor "inferior al real" no era razonable.¹⁵¹ Como el valor de la madera en plaquitas compensa el costo de producción de la madera blanda, la regla del USDOC sobre las partes afiliadas, tal como se aplicó en este caso, está destinada a influir exclusivamente en el sentido de aumentar el costo de producción de la madera blanda, acrecentando así los márgenes de dumping de las empresas declarantes.

5.84 El principio básico de buena fe y equidad fundamental apunta precisamente a esta situación: la práctica aplicada por las autoridades, que crea una "ventaja inequitativa" para una de las partes interesadas. Para actuar de buena fe y evitar la creación de una "ventaja inequitativa", el criterio de las autoridades en sus decisiones debe ser imparcial y equitativo respecto de todas las partes. La

¹⁵⁰ *Id.*, párrafo 191.

¹⁵¹ *Id.*, párrafo 241.

práctica del USDOC, tal como se aplicó en este caso a la madera blanda, es contraria a esa obligación de buena fe.

5.85 Por otra parte, la práctica del USDOC no tuvo en cuenta las habituales oscilaciones de precios en el mercado. El Órgano de Apelación ha explicado en *Estados Unidos - Acero laminado en caliente* que "el precio de venta puede ser inferior al precio propio de las 'operaciones comerciales normales', si el propósito es desviar recursos hacia el comprador, que, en ese caso, recibe mercancías cuyo valor es superior al precio de venta efectivo".¹⁵² La práctica del USDOC simplemente revaluó los costos de las plaquitas sin tomar en consideración ningún otro factor que influye en el precio de venta a las partes afiliadas. La práctica del USDOC, por lo tanto, no tiene justificación alguna.

5.86 En consecuencia, la aplicación por el USDOC de su propio método para reajustar el valor de las plaquitas de madera es una forma inadmisibles de ejercicio de las facultades discrecionales conforme al párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*, junto con el párrafo 6 i) de su artículo 17 y el principio básico de buena fe y equidad fundamental. El Japón, por lo tanto, entiende que el Grupo Especial debe constatar que la práctica del USDOC, tal como se aplicó en este caso, es incompatible con el párrafo 2.1.1 del artículo 2.

5. Conclusión

5.87 En consecuencia, el Japón solicita que este Grupo Especial constate que los Estados Unidos han violado las obligaciones que les corresponden en el marco de la OMC en virtud de los párrafos 4 y 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*, junto con el párrafo 1 del artículo 2 y el párrafo 6 i) del artículo 17 del mismo Acuerdo, y el principio básico de buena fe y equidad fundamental.

VI. REEXAMEN INTERMEDIO

6.1 El 30 de enero de 2004, el Canadá y los Estados Unidos presentaron ambas solicitudes por escrito de que el Grupo Especial reexaminara aspectos precisos del informe provisional trasladado a las partes el 16 de enero de 2004. Como el Canadá no nos remitió al expediente para justificar sus observaciones y sus propuestas de cambios en el texto del informe provisional, el 4 de febrero de 2004 le pedimos que identificara exactamente las partes del expediente que apoyaban su solicitud de que se introdujeran correcciones en dicho informe. El Canadá nos presentó su respuesta el 6 de febrero de 2004. El 9 de febrero de 2004, ambas partes presentaron observaciones escritas sobre la solicitud de reexamen intermedio de la otra parte. Ninguna de ellas solicitó que se celebrara una reunión de reexamen intermedio. El Grupo Especial ha examinado cuidadosamente los argumentos formulados y las modificaciones del texto del informe provisional propuestas y los trata *ad seriatim*, de conformidad con el párrafo 3 del artículo 15 del ESD.¹⁵³

6.2 Los **Estados Unidos** nos piden que modifiquemos el párrafo 7.32 del informe provisional para reflejar el hecho de que el análisis de regresión en realidad nunca presentó al USDOC. El **Canadá** no formuló observaciones sobre esta cuestión.

6.3 Estamos de acuerdo con los Estados Unidos y, por consiguiente, modificamos el párrafo 7.32 del presente informe.

¹⁵² Informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Acero laminado en caliente*, párrafo 141.

¹⁵³ El Capítulo VI del presente informe, titulado "Reexamen intermedio", forma, pues, parte de las conclusiones del informe definitivo del Grupo Especial, de conformidad con el párrafo 3 del artículo 15 del ESD.

6.4 El **Canadá** nos pide que introduzcamos algunas modificaciones en la quinta frase del párrafo 7.159; las frases quinta, sexta y séptima del párrafo 7.171; y la quinta frase del párrafo 7.173 del informe provisional en relación con nuestro examen de la "Alegación 5: párrafo 4 del artículo 2 - Ajuste en función de diferencias de las características físicas". El Canadá afirma que nuestra descripción del método que utilizó el USDOC en la fase preliminar no es exacta y propone un texto para corregirla. Los **Estados Unidos** sostienen que, mediante las modificaciones de los citados párrafos del informe provisional que propone, el Canadá tiene aparentemente la intención de aclarar que eran posibles determinados emparejamientos de productos similares y que el USDOC los realizó en su determinación preliminar. A juicio de los Estados Unidos, las modificaciones propuestas por el Canadá no describen con precisión el método utilizado por el USDOC en la fase preliminar. En particular, los Estados Unidos afirman que las propuestas del Canadá son poco claras e inducen a error, bien porque no identifican los emparejamientos de productos similares que el USDOC realizó en la determinación preliminar o porque no explican adecuadamente que sólo se realizaron esos emparejamientos cuando el USDOC pudo cuantificar un ajuste apropiado. Teniendo presente la supuesta finalidad de las observaciones formuladas por el Canadá, los Estados Unidos nos piden que no aceptemos las modificaciones que propone ese país pero sugieren algunas correcciones de los mencionados párrafos del informe provisional.

6.5 La esencia de la observación formulada por el Canadá es que el enfoque aplicado por el USDOC en la fase preliminar debe reflejarse con precisión en determinados párrafos del presente informe. Estamos de acuerdo con esta observación y hemos introducido ciertas modificaciones que pueden hallarse en los párrafos 7.159, 7.171 y 7.173, *infra*, del presente informe. Se han agregado a esos párrafos las notas 310 a 312, 323 a 325 y 329, *infra*, para indicar la fuente de la información a que se hace referencia en ellos.

6.6 En cuanto a la "Alegación 6: párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 - Reducción a cero", los **Estados Unidos** nos piden que suprimamos la nota 341 del informe provisional (nota 361 del presente informe). Los Estados Unidos aducen que la resolución sobre si es necesaria una compensación por las comparaciones con importaciones no objeto de dumping al determinar el margen total de dumping de conformidad con los métodos transacción por transacción y de comparación del promedio ponderado del valor normal con transacciones de exportación individuales que se exponen en el párrafo 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* no queda incluida en el mandato del Grupo Especial. A juicio de los Estados Unidos, no es necesario dar respuesta a esa pregunta para solucionar la presente diferencia. Los Estados Unidos afirman que la declaración que figura en la nota es motivo de preocupación adicional porque contiene una conclusión sin dar ninguna razón para ella. Por último, los Estados Unidos sostienen que en la declaración contenida en la nota 341 parecen entenderse equivocadamente las referencias estadounidenses a los métodos transacción por transacción y de comparación del promedio ponderado del valor normal con transacciones de exportación individuales. Por consiguiente, los Estados Unidos afirman que la finalidad de las referencias que hicieron a esos dos métodos en las comunicaciones que nos presentaron fue "simplemente ilustrar el hecho de que el párrafo 4.2 del artículo 2 contempla múltiples fases para llegar a un único margen de dumping y sólo se refiere a varios métodos posibles para llevar a cabo la primera fase."¹⁵⁴ El **Canadá** afirma que el artículo 11 del *ESD* concede al Grupo Especial plena libertad para expresar, en la nota 341, sus opiniones sobre si se permitiría la reducción a cero en la determinación de un margen de dumping sobre la base de los otros dos métodos a que se hace referencia en el párrafo 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. A juicio del Canadá, un grupo especial tiene libertad para exponer su interpretación de partes de una disposición que no son objeto de litigio cuando esa interpretación es útil o necesaria para la interpretación de la disposición de que se trata -en este caso, el párrafo 4.2 del artículo 2- en su conjunto. En opinión del Canadá, la declaración del Grupo Especial que figura en la nota 341 tiene una conexión lógica directa con la

¹⁵⁴ Observaciones de los Estados Unidos sobre el informe provisional, párrafo 6.

explicación por el Grupo Especial de su razonamiento jurídico. Por lo tanto, la nota 341 no debe suprimirse. El Canadá aduce además que fueron los Estados Unidos los que, en el párrafo 151 y siguientes de su primera comunicación escrita, hicieron referencia a los otros dos métodos previstos en el párrafo 4.2 del artículo 2 y plantearon por primera vez la cuestión de la pertinencia de estos métodos. Por último, el **Canadá** aduce que los Estados Unidos formulan un argumento jurídico para intentar que el Grupo Especial reconsidere una posición sustantiva relacionada con la esencia de las comunicaciones sobre esta cuestión. El Canadá sostiene que esto supera el ámbito de la prescripción contenida en el párrafo 2 del artículo 15 del *ESD* según la cual las solicitudes de reexamen deben referirse a "aspectos concretos del informe provisional".

6.7 Hemos considerado las observaciones formuladas por las partes y hemos corregido el texto de la nota pertinente (véase la nota 361, *infra*, del presente informe). Opinamos que no hay en el *ESD* ninguna disposición que nos prohíba formular las observaciones reflejadas en esta nota.

6.8 Por lo que se refiere a la "Alegación 7: párrafos 2, 2.1, 2.1.1, 2.2 y 4 del artículo 2 - Imputación de gastos financieros: Abitibi", el **Canadá** nos pide que modifiquemos la sexta frase del párrafo 7.227 del informe provisional. El Canadá afirma que esa frase no refleja las posiciones de las partes en relación con la imputación de los gastos netos por concepto de intereses de Abitibi. En su primera comunicación escrita, el Canadá sostiene que los Estados Unidos declararon que "la teoría de Abitibi (...) supone incorrectamente que las compras de activos fijos son las principales actividades de una empresa que requieren capital de explotación".¹⁵⁵ El Canadá sostiene que la posición de los Estados Unidos da por supuesto que la imputación de los gastos netos por intereses queda limitada a los activos fijos. Por el contrario, el Canadá afirma que adujo que los gastos netos por intereses imputados se basaron en los activos totales, que comprendían activos no fijos como las existencias y las cuentas por cobrar.¹⁵⁶ El Canadá propone que se agregue una frase a ese párrafo para reflejar la posición de las partes. Los **Estados Unidos** declaran que el Canadá tiene razón al afirmar que el método que Abitibi utilizó para la imputación se basó en los activos totales y no en los activos fijos. A juicio de los Estados Unidos, el Grupo Especial debe rechazar, no obstante, la corrección propuesta por el Canadá porque da a entender incorrectamente y sin ninguna cita que la posición del USDOC fue que el método de imputación de los gastos por intereses que empleó Abitibi se basaba en los activos fijos y no en los activos totales. De hecho, el USDOC examinó el método utilizado por Abitibi con respecto a los "activos", no a los "activos fijos".¹⁵⁷ Los Estados Unidos afirman que el Canadá no discute este punto en su carta de fecha 6 de febrero de 2004. En esa carta, el Canadá sólo hace referencia a una declaración contenida en la primera comunicación escrita de los Estados Unidos acerca de la teoría en que se basa el argumento formulado por Abitibi sobre la imputación de los gastos por concepto de intereses. Esa frase no pretende describir cómo imputó Abitibi sus gastos por intereses, según los Estados Unidos. Para aclarar con precisión la sexta frase del párrafo 7.227, los Estados Unidos proponen que el Grupo Especial suprima simplemente el término "fijo".

6.9 Para comenzar, señalamos que el párrafo 7.227 del informe provisional (el mismo párrafo en el presente informe) está incluido en la sección "Antecedentes de hecho". En esta sección se pretende informar sobre los hechos que son pertinentes a nuestro examen de las cuestiones que se nos han presentado y no sobre los argumentos de las partes. Por lo tanto, la finalidad de la sexta frase y las frases siguientes es únicamente describir cómo calculó Abitibi en su respuesta al cuestionario la parte de los gastos netos de la empresa por concepto de intereses relacionada con los activos y operaciones

¹⁵⁵ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 192.

¹⁵⁶ Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 212; y respuesta del Canadá a la pregunta 52 del Grupo Especial, párrafo 146.

¹⁵⁷ Determinación definitiva, observación 15, (Canadá - Prueba documental 2).

referentes a la madera. Teniendo esto presente, no consideramos apropiado incluir en esta sección las distintas posiciones de las partes sobre las cuestiones que están en juego. Los argumentos se reflejan en la sección "Argumentos de las partes".¹⁵⁸ Además, la descripción del método que figura en la sexta frase y las frases siguientes del párrafo 7.227 del informe provisional se tomó directamente de la respuesta de Abitibi al cuestionario.¹⁵⁹ Por consiguiente, consideramos que es la descripción más objetiva de la manera en que Abitibi propuso al USDOC que determinara la parte de sus gastos netos por concepto de intereses relacionada con la madera. Por estas razones, no hemos introducido ninguna modificación en el párrafo 7.227 del presente informe.

6.10 Además de lo que antecede, los **Estados Unidos** nos piden que aclaremos que la declaración contenida en la tercera frase del párrafo 7.243 del informe provisional (el mismo párrafo en el presente informe) de que el USDOC imputó el 13,6 por ciento de la cuantía total de los gastos financieros a la madera blanda fue una afirmación del Canadá. El **Canadá** no formuló ninguna observación sobre este punto.

6.11 Después de examinar la observación formulada por los Estados Unidos, hemos llegado a la conclusión de que es apropiado introducir la modificación solicitada en el párrafo 7.243 del presente informe.

6.12 En relación con la "Alegación 8: párrafos 2, 2.1, 2.1.1, 2.2 y 4 del artículo 2 - Determinación de los gastos administrativos y de carácter general: Tembec", el **Canadá** afirma que la quinta frase del párrafo 7.246 del informe provisional (el mismo párrafo en el presente informe) contiene un error material que ha cambiado el sentido de esta frase. Según el Canadá, en los Estados financieros internos de las divisiones se incluían *todas* las cantidades por concepto de gastos administrativos y de carácter general imputadas por Tembec a cada una de sus divisiones, además de una parte debidamente asignada de los gastos administrativos y de carácter general de toda la empresa. Por lo tanto, el Canadá nos pide que sustituyamos el término "algunas" en la frase "con inclusión de algunas cantidades de estos gastos que Tembec imputa directamente a cada división" por las palabras "todas las".¹⁶⁰ Al formular esta solicitud, el Canadá nos remite a una cita del párrafo 209 de su primera comunicación escrita. Los **Estados Unidos** sostienen que la inserción en la quinta frase de las palabras "todas las" que propone el Canadá induce a error. A juicio de los Estados Unidos, el Canadá no proporcionó ninguna prueba de que los gastos administrativos y de carácter general del Grupo de productos forestales incluyeran debidamente *todos* los gastos administrativos y de carácter general atribuibles a la madera blanda. Los Estados Unidos sostienen que la cita de su propia primera comunicación escrita que hizo el Canadá en su carta de 6 de febrero de 2004 no modifica el hecho de que en el expediente no constaban pruebas sobre este punto. Sin embargo, parece que los Estados Unidos proponen que se suprima el término "algunas".

6.13 Habiendo considerado las observaciones formuladas por las partes, creemos que podría interpretarse que el término "algunas" contenido en el párrafo 7.246 del informe provisional (el mismo párrafo en el presente informe) y las palabras "todas las" propuestas ahora por el Canadá implican un juicio de valor por parte del Grupo Especial. A la luz de nuestro examen de esta cuestión en los párrafos 7.250 a 7.269, *infra*, que trata la esencia de la alegación, hemos sustituido la palabra "algunas" por el término neutro "las" en las frases quinta y séptima del párrafo 7.246, *infra*, del presente informe. Además, hemos agregado las notas 382 y 383 al párrafo 7.246 del presente informe a fin de indicar la fuente de la información a que se hace referencia en ese párrafo.

¹⁵⁸ Véanse los párrafos 7.230-7.232, *infra*.

¹⁵⁹ Canadá - Prueba documental 83, respuesta de Abitibi al cuestionario, página D-44.

¹⁶⁰ Primera comunicación escrita del Canadá, párrafo 209.

6.14 El **Canadá** se refiere también a errores materiales de menor importancia en la quinta frase del párrafo 7.246 del informe provisional y nos pide que los corriamos, es decir, que agreguemos la palabra "sus" y convirtamos la palabra "división" en "divisiones". Los **Estados Unidos** están de acuerdo.

6.15 Por lo tanto, hemos corregido los errores y hemos modificado el texto en consecuencia (véase la quinta frase del párrafo 7.246, *infra*, del presente informe).

6.16 Además, el **Canadá** nos pide que sustituyamos las palabras "[e]n lugar de" en la séptima frase del párrafo 7.246 del informe provisional por las palabras "[a]demás de".¹⁶¹ Los **Estados Unidos** están de acuerdo con esta solicitud.

6.17 Estamos de acuerdo con la propuesta del Canadá e introducimos la modificación solicitada en la séptima frase del párrafo 7.246 del presente informe.

6.18 El **Canadá** nos pide que agreguemos en el párrafo 7.299 del informe provisional (el mismo párrafo del presente informe) - relativo a la "Alegación 10: párrafos 2, 2.1, 2.1.1 y 4 del artículo 2 - Cantidades razonables por ingresos derivados de subproductos obtenidos de la venta de madera en plaquitas: Tembec y West Fraser"- que Tembec había presentado información sobre ventas realizadas en condiciones de plena competencia por sus aserraderos. Para apoyar su solicitud, el Canadá se remite a declaraciones contenidas en los párrafos 256 y 302 de sus comunicaciones escritas primera y segunda, respectivamente. El Canadá se remite también al examen y análisis del USDOC que figura en el informe de verificación de costos de Tembec.¹⁶² Los **Estados Unidos** sostienen que, aunque es cierto que Tembec presentó ejemplos de ventas de madera en plaquitas producida por sus aserraderos hechas por algunos de éstos a compradores no afiliados, como explicó el USDOC en el IDM, estas ventas de las que se informó y las comparaciones con otros precios fueron escogidas selectivamente por Tembec y no se basaban en una muestra elegida por el USDOC. Los Estados Unidos declaran que, si el Grupo Especial introdujera una modificación basada en la propuesta del Canadá, la modificación debería dejar claro que las comparaciones con otros precios fueron elegidas selectivamente por Tembec.

6.19 Tomamos nota de la afirmación hecha por el Canadá en el párrafo 256 de su primera comunicación escrita de que "Tembec (...) realiza ventas de madera en plaquitas en condiciones de plena competencia a precios de mercado en el Canadá occidental." Los Estados Unidos no impugnan la exactitud de esta declaración. Teniendo esto presente, accedemos a introducir la modificación, reflejada en el párrafo 7.299 del presente informe, *infra*. Tomamos nota de la solicitud de los Estados Unidos de que agreguemos una referencia al hecho de que Tembec había presentado cierto número de ejemplos selectivos de ventas realizadas por sus aserraderos a compradores no afiliados en condiciones de plena competencia. Los Estados Unidos nos remiten a las constataciones del USDOC que figuran en la Observación 11 del IDM.¹⁶³ Sin embargo, la única referencia que podemos hallar en la sección que contiene las constataciones del USDOC sobre esta cuestión a datos facilitados selectivamente por Tembec se refiere a información relativa a los precios de las compras de madera en plaquitas hechas por sus fábricas de pasta de madera a partes no afiliadas. Por esta razón, no hemos aceptado la adición propuesta por los Estados Unidos.

¹⁶¹ El Canadá hace referencia a Canadá - Prueba documental 160, Tembec's Case Brief (escrito de argumentación de Tembec), página 4.

¹⁶² Canadá - Prueba documental 112, Tembec's Cost Verification Report (informe de verificación de costos de Tembec), páginas 23-25.

¹⁶³ Canadá - Prueba documental 2, IDM, páginas 57-62.

6.20 En aras de la claridad, hemos realizado algunas correcciones de menor importancia en los párrafos 7.24, 7.30, 7.98, 7.168, 7.255, 7.260, 7.263, 7.285, 7.331, 7.344, 7.366, 7.373 y 7.374 del informe provisional (que corresponden a los párrafos 7.24, 7.30, 7.98, 7.168, 7.255, 7.260, 7.263, 7.285, 7.333, 7.336, 7.368, y 7.376 a 7.378 del presente informe, respectivamente). Además, hemos modificado ligeramente la quinta frase del párrafo 7.312 del informe provisional (el mismo párrafo en el presente informe) y la hemos trasladado al párrafo 7.317 del presente informe. Hemos modificado también el párrafo 7.316 del informe provisional (el mismo párrafo en el presente informe) a fin de tener en cuenta nuestra interpretación de la obligación impuesta por las condiciones contenidas en el párrafo 2.1.1 del artículo 2, que se expone en los párrafos 7.236 y 7.237 del informe provisional (los mismos párrafos en el presente informe). Como consecuencia de nuestras modificaciones, hemos reajustado también el capítulo "VIII. Conclusiones y recomendaciones".

6.21 Independientemente de los cambios anteriormente mencionados, hemos agregado y modificado varias notas de pie de página a fin de indicar las fuentes de la información que consta en el expediente. Se ha agregado al presente informe la nota 406, en la que se expone el alcance del examen realizado por el Grupo Especial. Finalmente, hemos suprimido varias notas de pie de página que consideramos redundantes.

6.22 Por último, hemos introducido en el informe provisional varias mejoras de carácter tipográfico y de estilo.

VII. CONSTATAIONES

A. INTRODUCCIÓN

7.1 El Canadá impugna la determinación definitiva del USDOC sobre derechos antidumping respecto de cierta madera blanda procedente del Canadá, que se publicó en el *Federal Register* el 2 de abril de 2002¹⁶⁴, y se modificó el 22 de mayo de 2002.¹⁶⁵ El Canadá formula numerosas alegaciones contra la Determinación definitiva. Las siete primeras se refieren al *Acuerdo Antidumping*. Las tres primeras se relacionan con la iniciación de la investigación antidumping y con el hecho de que no se le pusiera fin. Con respecto a estas alegaciones, el Canadá aduce violaciones de los párrafos 2, 3 y 8 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*. La cuarta alegación del Canadá es que el USDOC determinó erróneamente la existencia de un único "producto similar", con infracción del párrafo 6 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*, y que ese incumplimiento de la norma citada dio lugar al incumplimiento de otras obligaciones sustantivas del *Acuerdo Antidumping*, por ejemplo los párrafos 1, 2 y 4 de su artículo 5. La quinta alegación es que el USDOC incurrió en error al no tener en cuenta, en la comparación de tipos no idénticos, determinadas diferencias físicas de los productos de madera blanda a fin de mantener la comparabilidad de los precios y asegurar una comparación equitativa entre el valor normal y el precio de exportación, violando el párrafo 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. La sexta alegación se refiere a la práctica de la "reducción a cero" de los márgenes en las comparaciones en que el precio de exportación era superior al valor normal, método que según el Canadá es incompatible con los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. La séptima alegación se refiere a seis cuestiones relativas a empresas determinadas. El Canadá alega que el USDOC: i) no calculó y/o no asignó cantidades razonables por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general al computar los costos de exportadores específicos, incluida una asignación inadecuada de los gastos financieros y los gastos de solución de litigios relativos a alegaciones sobre responsabilidad respecto de un producto no investigado; ii) no aplicó cantidades razonables para tomar en cuenta ingresos derivados de subproductos obtenidos de la venta

¹⁶⁴ Canadá - Prueba documental 1, Determinación definitiva.

¹⁶⁵ Canadá - Prueba documental 3, Determinación definitiva modificada.

de madera en plaquitas, como compensaciones al calcular los costos; y iii) no compensó una diferencia en la comparabilidad de los precios resultante de los beneficios derivados de contratos de futuros, después de concluir que tal diferencia existía, con infracción de las disposiciones de los párrafos 2, 2.1, 2.1.1, 2.2 y 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. El Canadá alega también que las infracciones mencionadas constituyen violación de las obligaciones de los Estados Unidos resultantes del artículo 1, el párrafo 3 del artículo 9 y el párrafo 1 del artículo 18 del *Acuerdo Antidumping*, así como del artículo VI del *GATT de 1994*.

7.2 Como observamos que en la primera comunicación escrita del Canadá se alegaban en algunos casos infracciones cometidas por los Estados Unidos que no incluían todas las disposiciones citadas en la solicitud de establecimiento de un grupo especial, pedimos al Canadá que confirmase las disposiciones en que se basaban sus alegaciones.¹⁶⁶ En consecuencia, limitaremos nuestro análisis y nuestras constataciones exclusivamente a las disposiciones mencionadas por el Canadá en su nueva formulación de sus alegaciones.¹⁶⁷

B. CUESTIONES GENERALES

1. Reglas de interpretación de los tratados

7.3 El párrafo 2 del artículo 3 del *ESD* indica que los Miembros reconocen que el sistema de solución de diferencias sirve para aclarar las disposiciones de los acuerdos abarcados "de conformidad con las normas usuales de interpretación del derecho internacional público". El párrafo 1 del artículo 31 de la *Convención de Viena*¹⁶⁸, que está generalmente aceptado como formulación de esas normas usuales, dice así:

"Un tratado deberá interpretarse de buena fe conforme al sentido corriente que haya de atribuirse a los términos del tratado en el contexto de éstos y teniendo en cuenta su objeto y fin."

7.4 Está claro que la interpretación debe basarse, en primer lugar y primordialmente, en el texto del tratado, mientras que el contexto y el objeto y fin también pueden desempeñar una función.¹⁶⁹ También está firmemente establecido que esos principios de interpretación "ni exigen ni aprueban que se imputen al tratado palabras que no existen en él o que se trasladen a él conceptos que no se pretendía recoger en él".¹⁷⁰ Además, los grupos especiales "deben guiarse por las normas de interpretación de los tratados establecidas en la *Convención de Viena* y no deben aumentar ni disminuir los derechos y obligaciones previstos en el *Acuerdo sobre la OMC*".¹⁷¹

¹⁶⁶ Pregunta 1 del Grupo Especial al Canadá.

¹⁶⁷ Respuesta del Canadá a la pregunta 1 del Grupo Especial.

¹⁶⁸ Convención hecha en Viena el 23 de mayo de 1969, documento de las Naciones Unidas A/CONF.39/27; *United Nations Treaty Series*, volumen 1155, página 331; 8 *International Legal Materials* 679.

¹⁶⁹ Informe del Órgano de Apelación, *Japón - Bebidas alcohólicas II*, página 20. El Órgano de Apelación ha subrayado recientemente la importancia del "sentido corriente" de los términos empleados en el texto del tratado; por ejemplo: informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Ley de compensación (Enmienda Byrd)*".

¹⁷⁰ Informe del Órgano de Apelación, *India - Patentes (Estados Unidos)*, párrafo 45.

¹⁷¹ *Ibid.*, párrafo 46.

2. Norma de examen

7.5 En vista de las alegaciones y los argumentos expuestos por las partes durante estas actuaciones del Grupo Especial, recordaremos al comienzo de nuestro examen la norma que debemos aplicar a la cuestión que se nos plantea.

7.6 En el artículo 11 del *ESD*¹⁷² se establece la norma de examen que deben aplicar en general los grupos especiales respecto de todos los acuerdos abarcados. El acuerdo 11 impone a los grupos especiales la obligación general de efectuar "una evaluación objetiva del asunto", obligación que abarca todos los aspectos del examen del "asunto" por el grupo especial, referentes tanto a los hechos como al derecho.

7.7 Además, el párrafo 6 i) del artículo 17 del *Acuerdo Antidumping* establece la norma de examen especial aplicable a las diferencias sobre medidas antidumping. Dispone lo siguiente con respecto a las cuestiones de hecho:

"al evaluar los elementos de hecho del asunto, determinará *si las autoridades han establecido adecuadamente los hechos y si han realizado una evaluación imparcial y objetiva de ellos*. Si se han establecido adecuadamente los hechos y se ha realizado una evaluación imparcial y objetiva, no se invalidará la evaluación, aun en el caso de que el grupo especial haya llegado a una conclusión distinta". (sin cursivas en el original)

7.8 Suponiendo que lleguemos a la conclusión de que la determinación de los hechos respecto de una alegación planteada en este asunto fue adecuada, podremos considerar entonces si, sobre la base de las pruebas que las autoridades de los Estados Unidos tenían ante sí en el momento de la determinación, una autoridad investigadora imparcial y objetiva que hubiera evaluado esas pruebas habría llegado a las conclusiones alcanzadas por las autoridades de los Estados Unidos sobre la cuestión respectiva.¹⁷³

7.9 El párrafo 6 i) del artículo 17 nos obliga a establecer si la determinación de los hechos por la autoridad investigadora fue adecuada, y si su evaluación de esos hechos fue imparcial y objetiva. Lo que esto aclara es que no nos está permitido establecer hechos y evaluarlos nosotros mismos: es decir, no podemos realizar un examen *de novo*. Pero ello no limita nuestro examen de las cuestiones controvertidas, sino solamente la forma en que llevamos a cabo el examen. A este respecto tenemos presente que el párrafo 5 ii) del artículo 17 del *Acuerdo Antidumping* establece que debemos examinar el asunto sobre la base de "los hechos comunicados de conformidad con los procedimientos internos apropiados a las autoridades del Miembro importador".

¹⁷² El artículo 11 del *ESD*, titulado "Función de los grupos especiales", dice así:

"[l]a función de los grupos especiales es ayudar al OSD a cumplir las funciones que le incumben en virtud del presente Entendimiento y de los acuerdos abarcados. Por consiguiente, cada grupo especial deberá hacer una evaluación objetiva del asunto que se le haya sometido, que incluya una evaluación objetiva de los hechos, de la aplicabilidad de los acuerdos abarcados pertinentes y de la conformidad con éstos y formular otras conclusiones que ayuden al OSD a hacer las recomendaciones o dictar las resoluciones previstas en los acuerdos abarcados. ...".

¹⁷³ Observamos que esta es la misma norma de examen aplicada por los grupos especiales que se ocuparon de *Argentina - Pollos*, párrafos 7.43-7.49, y *Estados Unidos - Acero inoxidable*, párrafo 6.3.

7.10 Con respecto a las cuestiones de interpretación del *Acuerdo Antidumping*, el párrafo 6 ii) de su artículo 17 dispone lo siguiente:

"[el grupo especial] interpretará las disposiciones pertinentes del Acuerdo de conformidad con las reglas consuetudinarias de interpretación del derecho internacional público. Si el grupo especial llega a la conclusión de que una disposición pertinente *del Acuerdo se presta a varias interpretaciones admisibles*, declarará que la medida adoptada por las autoridades *está en conformidad con el Acuerdo si se basa en alguna de esas interpretaciones admisibles*". (sin cursivas en el original)

7.11 El párrafo 6 ii) del artículo 17 nos obliga a aplicar las reglas consuetudinarias de interpretación de los tratados, que están plasmadas en los artículos 31 y 32 de la *Convención de Viena*. Como ya se ha señalado, el artículo 31 de la *Convención de Viena* dispone que un tratado deberá interpretarse conforme al sentido corriente que haya de atribuirse a los términos del tratado en el contexto de éstos y teniendo en cuenta su objeto y fin. Por lo tanto, nuestra labor a este respecto en nada se diferencia de la labor de todos los grupos especiales que interpretan el texto de acuerdos de la OMC con arreglo al párrafo 2 del artículo 3 del *ESD*. Lo que añade el párrafo 6 ii) del artículo 17 del *Acuerdo Antidumping* es el reconocimiento explícito de que las disposiciones pertinentes del *Acuerdo Antidumping* pueden prestarse a más de una interpretación admisible, y la indicación de que, si ese proceso de interpretación del tratado nos lleva a la conclusión de que la interpretación de la respectiva disposición que plantea la parte demandada es admisible, debemos constatar que la medida está en conformidad con el *Acuerdo Antidumping* siempre que se base en alguna de esas interpretaciones admisibles.

7.12 En conjunto, el artículo 11 del *ESD* y el párrafo 6 del artículo 17 del *Acuerdo Antidumping* establecen la norma de examen que debemos aplicar a los aspectos de hecho y de derecho de nuestro examen de las alegaciones y argumentos planteados por las partes.¹⁷⁴ Por lo tanto, consideramos que nuestra tarea consiste en no llevar a cabo un examen *de novo* de las informaciones y pruebas del expediente de la determinación definitiva resultante de la investigación antidumping, ni sustituir la apreciación de las autoridades de los Estados Unidos por la nuestra propia, aunque pudiéramos haber llegado a una determinación diferente si nosotros mismos hubiéramos examinado ese expediente.

3. Carga de la prueba

7.13 Recordamos que, en el procedimiento de solución de diferencias de la OMC, la carga de la prueba incumbe a la parte que afirma una determinada reclamación o defensa.¹⁷⁵ Por lo tanto, el Canadá, en su carácter de parte reclamante, debe demostrar *prima facie* la violación de las disposiciones pertinentes de los respectivos Acuerdos de la OMC, demostración que el demandado debe refutar. También observamos, sin embargo, que en general incumbe a cada parte que asevera un hecho, ya se trate del reclamante o del demandado, presentar las pruebas respectivas.¹⁷⁶ A este respecto, por lo tanto, también corresponde a los Estados Unidos presentar pruebas de los hechos que asevera. Recordamos también que la acreditación *prima facie* es aquella que requiere, a falta de una refutación efectiva por parte del demandado, que el Grupo Especial, como cuestión de derecho, se pronuncie a favor del reclamante que efectúa la acreditación *prima facie*. La función del Grupo

¹⁷⁴ Informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Acero laminado en caliente*, párrafos 54-62.

¹⁷⁵ Informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Camisas y blusas*, página 15.

¹⁷⁶ Véase la nota 175 *supra*.

Especial no consiste en formular los argumentos de una ni otra de las partes, pero puede dirigirles preguntas "para aclarar y extraer los argumentos jurídicos".¹⁷⁷

4. Presentación de los hechos en las actuaciones

7.14 Durante estas actuaciones, en diversas oportunidades se nos ha remitido, mediante notas a pie de página, a anexos adjuntos a las respectivas comunicaciones, en términos generales, sin indicación clara y precisa del lugar exacto del respectivo anexo en que se encuentra la prueba aludida. Como algunos de los anexos contienen documentos extensos, no siempre ha sido fácil encontrar las pruebas citadas. Además, en algunos casos los argumentos o hechos se han presentado en los anexos y no en las comunicaciones mismas.

7.15 A nuestro juicio, un anexo de una comunicación sólo debe servir para remitir al lector a las pruebas que apoyan lo expuesto en el documento principal; en otras palabras, para permitir que el lector verifique los hechos. En consecuencia, durante la primera reunión sustantiva con las partes les pedimos "presentar los hechos y los argumentos jurídicos en sus comunicaciones escritas y orales de modo que sean comprensibles y exhaustivos por sí mismos" y que "las referencias a anexos no añadan hechos ni argumentos que sólo figuran en esos anexos, sino que se limiten a dar la posibilidad de confirmar lo que figura en las comunicaciones principales".

7.16 A nuestro entender, no debe pretenderse que los grupos especiales indaguen los hechos y argumentos extrayéndolos de anexos de las comunicaciones, aunque se trate de asuntos que, como el que se discute, abundan en cuestiones de hecho. Las partes deben presentar los hechos pertinentes y exponer sus argumentos jurídicos en comunicaciones que sean exhaustivas en sí mismas, adjuntándoles anexos únicamente para justificar los hechos y argumentos ya presentados en las comunicaciones que acompañan.

C. OBJECIONES PRELIMINARES

1. Introducción

7.17 Los **Estados Unidos** plantearon dos objeciones preliminares, pero no nos pidieron que nos pronunciáramos a su respecto con carácter previo. Las dos objeciones planteadas son las siguientes: i) que el Canadá incluyó en su primera comunicación escrita alegaciones respecto de diversas disposiciones del *Acuerdo Antidumping* que no figuraban en su solicitud de establecimiento de un grupo especial¹⁷⁸ y que, en consecuencia, están fuera de nuestro mandato¹⁷⁹; y ii) que el Canadá ha presentado algunas pruebas nuevas en el contexto de estas actuaciones, que no se presentaron a la autoridad investigadora durante la investigación.¹⁸⁰

¹⁷⁷ Informe del Órgano de Apelación, *Tailandia - Vigas doble T*, párrafo 136.

¹⁷⁸ WT/DS264/2. Este documento se incluye en el anexo D del presente informe.

¹⁷⁹ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 15.

¹⁸⁰ *Ibid.*, párrafo 22.

2. Mandato

a) Antecedentes de hecho

7.18 En el párrafo 2 de su solicitud de establecimiento de un grupo especial¹⁸¹, el Canadá indica lo siguiente:

"[El USDOC] determinó erróneamente que existe un solo producto similar (en la terminología de la legislación estadounidense una "clase o tipo" de mercancías) y no varios productos similares, por lo que no evaluó el apoyo de la rama de producción nacional con respecto a cada uno de los productos similares ni evaluó, con respecto a cada uno de ellos, las pruebas de dumping, lo que dio lugar a que los Estados Unidos infringieran *el párrafo 6 del artículo 2, el párrafo 1 del artículo 4, los párrafos 1, 2, 3, 4 y 8 del artículo 5 del Acuerdo Antidumping y el párrafo 1 del artículo VI del GATT de 1994*. Las determinaciones [del USDOC] relativas al producto similar y al apoyo de la rama de producción se formularon sin establecer adecuadamente los hechos, se basaron en una evaluación de ellos que no era ni imparcial ni objetiva y no se basan en una interpretación admisible del *Acuerdo Antidumping*. Por ello, no es posible convalidar las determinaciones del USDOC con respecto al producto similar y al apoyo de la rama de producción de conformidad con la norma de examen aplicable en virtud del párrafo 6 del artículo 17."¹⁸² (sin cursivas en el original)

7.19 En su primera comunicación escrita, respecto de la determinación sobre el "producto similar", el Canadá pide que el Grupo Especial constate lo siguiente:

"El USDOC determinó erróneamente que había sólo un producto similar y un producto considerado, lo cual hace que la realización de la investigación sea incompatible con las obligaciones que corresponden a los Estados Unidos de conformidad con *los artículos 2, 3, el párrafo 1 del artículo 4, el artículo 5, el párrafo 10 del artículo 6 y el artículo 9 del Acuerdo Antidumping*"¹⁸³ (sin cursivas en el original)

b) Argumentos de las partes

7.20 Los **Estados Unidos** afirman que el Canadá, en el párrafo 2 de su solicitud de establecimiento de un grupo especial, alega que los Estados Unidos han violado el párrafo 2 del artículo 6, el párrafo 1 del artículo 4, los párrafos 1, 2, 3, 4 y 8 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* y el párrafo 1 del artículo VI del *GATT de 1994*. Sin embargo, según los Estados Unidos, el Canadá agregó alegaciones en su primera comunicación escrita al aducir que también se habían violado las siguientes disposiciones del *Acuerdo Antidumping*: el artículo 2 (y no sólo su párrafo 6); todo el artículo 4 (y no sólo su párrafo 1); todo el artículo 5 (y no sólo sus párrafos 1, 2, 3, 4 y 8); así como el artículo 3, el párrafo 10 del artículo 6 y el artículo 9.¹⁸⁴ Los Estados Unidos consideran que estas alegaciones quedan fuera del mandato del Grupo Especial con arreglo al artículo 7 del *ESD*. Los Estados Unidos señalan el párrafo 2 del artículo 6 del *ESD*, que dispone que en las solicitudes de establecimiento de

¹⁸¹ WT/DS264/2.

¹⁸² *Ibid.*

¹⁸³ Primera comunicación escrita del Canadá, párrafo 279 3).

¹⁸⁴ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 17, que se refiere a la primera comunicación escrita del Canadá, párrafos 11, 115, 118, 119 y 142.

un grupo especial "se identificarán las medidas concretas en litigio y se hará una breve exposición de los fundamentos de hecho de la reclamación, que sea suficiente para presentar el problema con claridad". Los Estados Unidos consideran que en una solicitud de establecimiento de un grupo especial siempre deben identificarse las disposiciones de los tratados cuya violación se aduzca¹⁸⁵ y que, en caso de que no se especifique en la solicitud una *alegación*, los defectos de la solicitud no pueden ser "subsanados" posteriormente por la argumentación de la parte reclamante ante un grupo especial.¹⁸⁶ En consecuencia, los Estados Unidos nos piden que resolvamos que las alegaciones del Canadá sobre violación de disposiciones distintas de las indicadas en su solicitud de establecimiento de un grupo especial están fuera de nuestro mandato.

7.21 El **Canadá** sostiene que al mencionar en su primera comunicación escrita otras disposiciones del *Acuerdo Antidumping* no añadió nuevas alegaciones a las que figuraban en su solicitud de establecimiento de un grupo especial. Lo que hizo fue exponer argumentos en apoyo de la alegación identificada claramente en esa solicitud (la amplitud excesiva del producto abarcado en la investigación, resultante de una aplicación indebida de la definición de "producto similar" que figura en el párrafo 6 del artículo 2). El Canadá sostiene que, para tratar la cuestión de si la definición del párrafo 6 del artículo 2 delimita, y en qué forma, el alcance y la gama de los diferentes productos que una autoridad investigadora puede incluir en una única investigación, el Grupo Especial debe estudiar todo el contexto del párrafo 6 del artículo 2, incluida la forma en que se emplea la expresión "producto similar" en todo el *Acuerdo Antidumping*. Las otras disposiciones mencionadas en su primera comunicación escrita ofrecen un contexto para la interpretación del párrafo 6 del artículo 2 y argumentos en favor de la alegación del Canadá de que el USDOC incurrió en error al constatar un único "producto similar" y llevar a cabo una sola investigación. Además, el Canadá afirma que los Estados Unidos no sufrieron ningún perjuicio comprobable, ya que el Canadá no amplió su alegación ni modificó la naturaleza del presunto error indicado en su solicitud de establecimiento de un grupo especial. El fundamento jurídico de la alegación del Canadá en su primera comunicación escrita sigue siendo el párrafo 6 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*, y los Estados Unidos estaban claramente en condiciones de responder a los argumentos del Canadá.¹⁸⁷ En consecuencia, el Canadá, nos pide que desestimemos la objeción preliminar de los Estados Unidos.

c) Evaluación por el Grupo Especial

7.22 La cuestión que debemos resolver es si las disposiciones del *Acuerdo Antidumping* identificadas en la primera comunicación escrita del Canadá como supuestamente violadas por los Estados Unidos, pero que no figuraron incluidas en la solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por el Canadá, están comprendidas en nuestro mandato.

7.23 Al examinar esta cuestión, observamos las siguientes *diferencias* entre las disposiciones del *Acuerdo Antidumping* citadas por el Canadá en su solicitud de establecimiento de un grupo especial respecto del problema del "producto especial" y las disposiciones cuya violación alega el Canadá en su primera comunicación escrita y en sus posteriores respuestas a las preguntas 1 y 85 del Grupo Especial, formuladas para confirmar cuáles eran las disposiciones cuya violación por los Estados Unidos se alegaba:

¹⁸⁵ Informe del Órgano de Apelación, *Corea - Productos lácteos*, párrafo 124, y también informe del Grupo Especial, *CE - Ropa de cama*, párrafo 6.17.

¹⁸⁶ Informe del Órgano de Apelación, *CE - Banano III*, párrafo 143.

¹⁸⁷ Respuesta del Canadá a las objeciones preliminares de los Estados Unidos, párrafo 15 y su nota 5.

Solicitud de establecimiento de un grupo especial ¹⁸⁸	Primera comunicación escrita ¹⁸⁹	Respuestas a las preguntas 1 y 85
Párrafo 6 del artículo 2	Artículo 2	Párrafo 2 del artículo 6
-	Artículo 3	-
Párrafos 1, 2, 3, 4 y 8 del artículo 5	Artículo 5	Párrafos 1, 2 y 4 del artículo 5 ¹⁹⁰
-	Párrafo 10 del artículo 6	-
-	Artículo 9	-

* Este cuadro se refiere a las disposiciones del *Acuerdo Antidumping* que están comprendidas en el mandato del Grupo Especial respecto de la cuestión del "producto similar" exclusivamente.

7.24 Al examinar estas diferencias nos parece que el Canadá, en su primera comunicación escrita, ha alegado violaciones de los artículos 2 y 5 considerados íntegramente, y no sólo de los párrafos cuya violación alegó en la solicitud de establecimiento de un grupo especial. En la primera comunicación escrita del Canadá también se alegan violaciones de disposiciones que no figuraron en absoluto en la solicitud de establecimiento de un grupo especial: concretamente, el artículo 3, el párrafo 10 del artículo 6 y el artículo 9. Observamos que, al reformular y confirmar sus alegaciones en sus respuestas a las preguntas 1 y 85, respectivamente, el Canadá limitó el alcance de su alegación a una supuesta violación del párrafo 6 del artículo 2 y "por ejemplo ... los párrafos 1, 2 y 4 del artículo 5".¹⁹¹

7.25 Se encuentra firmemente establecido ahora que el mandato de un grupo especial se rige por la solicitud de su establecimiento. Ese mandato define el alcance de la diferencia, y cumple el objetivo del debido proceso de proporcionar información a las partes y los terceros sobre la naturaleza de los argumentos del reclamante.¹⁹² También está firmemente establecido que la identificación de las

¹⁸⁸ WT/DS264/2.

¹⁸⁹ Este cuadro enumera las disposiciones que el Canadá alega en su primera comunicación escrita que han sido violadas, sección IV. Medida correctiva solicitada, punto 3) del párrafo 279 y párrafo 280, y no las mencionadas por los Estados Unidos en el párrafo 7.20 *supra*.

¹⁹⁰ Observamos que el Canadá, en su respuesta al punto iii) de la pregunta 1 del Grupo Especial, alega lo siguiente:

"El incumplimiento por la autoridad investigadora de la obligación establecida en el párrafo 6 del artículo 2 ha dado lugar también al incumplimiento de otras obligaciones sustantivas establecidas en el *Acuerdo Antidumping*, por ejemplo en los párrafos 1, 2 y 4 del artículo 5."

¹⁹¹ *Ibid.*

¹⁹² Recordamos lo dicho por el Órgano de Apelación en *Estados Unidos - Acero al carbono*:

"... en virtud del artículo 7 del ESD el mandato de los grupos especiales se rige por la solicitud de su establecimiento. El párrafo 2 del artículo 6 del ESD establece los requisitos aplicables a esas solicitudes.

(...)

Los requisitos de precisión en la solicitud de establecimiento de un grupo especial surgen de los dos propósitos esenciales del mandato. En primer lugar, el mandato define el alcance de la diferencia. En segundo lugar, el mandato, y la solicitud de establecimiento de un grupo especial en que se basa, cumplen el objetivo del *debido proceso* al proporcionar información a las partes y a los terceros sobre la naturaleza de los argumentos del reclamante. Frente a un problema relacionado con el alcance de su mandato, los grupos especiales deben examinar

disposiciones de los tratados en la solicitud de establecimiento de un grupo especial es un requisito previo mínimo para definir el mandato.¹⁹³ Por último, observamos que los defectos de una solicitud de establecimiento de un grupo especial no pueden "subsanarse" en posteriores comunicaciones a un grupo especial. En consecuencia, lo dicho en una comunicación escrita puede "consultarse con el fin de confirmar el sentido de los términos empleados en la solicitud de establecimiento del Grupo Especial y como parte de la evaluación acerca de si el demandado ha sufrido o no perjuicios", pero no para "subsanan" defectos de la solicitud de establecimiento de un grupo especial ni para añadir otros párrafos a una disposición incluida en esa solicitud.¹⁹⁴

7.26 El Canadá no controvierte que en su primera comunicación escrita se incluyeron otras disposiciones del *Acuerdo Antidumping* que no se habían identificado en su solicitud de establecimiento de un grupo especial respecto de su alegación acerca del alcance de la investigación. Pero el Canadá sostiene que esas "otras disposiciones" sólo se citaron en apoyo de sus alegaciones indicadas en la solicitud de establecimiento de un grupo especial, y para situar en su contexto la interpretación de las disposiciones cuya violación se había alegado.

7.27 Observamos también que, al responder a nuestra solicitud de que enumerase las disposiciones del *Acuerdo Antidumping* cuya violación por los Estados Unidos alegaba¹⁹⁵, el Canadá afirma lo siguiente con respecto a su alegación relativa a la cuestión del "producto similar" y el "producto considerado"¹⁹⁶:

minuciosamente la solicitud de establecimiento de un grupo especial "para cerciorarse de que se ajusta a la letra y el espíritu del párrafo 2 del artículo 6 del ESD". (Informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Acero al carbono*, párrafos 124-127.)

¹⁹³ Como estableció el Órgano de Apelación en *Corea - Productos lácteos*:

"[l]a identificación de las disposiciones del tratado que se alega que han sido vulneradas por el demandado es siempre necesaria para definir el mandato de un grupo especial y para informar al demandado y a los terceros de las alegaciones formuladas por el reclamante; esa identificación es un requisito previo mínimo de la presentación de los fundamentos de derecho de la reclamación". (Informe del Órgano de Apelación, *Corea - Productos lácteos*, párrafo 124.)

¹⁹⁴ Como explicó el Órgano de Apelación en *Estados Unidos - Acero al carbono*:

"el cumplimiento de los requisitos del párrafo 2 del artículo 6 debe demostrarse a la luz de la solicitud de establecimiento de un grupo especial. Los defectos de la solicitud no pueden ser 'subsanados' en las comunicaciones posteriores de las partes durante las actuaciones del Grupo Especial. No obstante, al examinar si una solicitud de establecimiento de un grupo especial es o no suficiente, pueden consultarse las comunicaciones presentadas y las declaraciones hechas durante el curso de las actuaciones, en particular la primera comunicación escrita de la parte reclamante, con el fin de confirmar el sentido de los términos empleados en la solicitud de establecimiento del Grupo Especial y como parte de la evaluación acerca de si el demandado ha sufrido o no perjuicios en sus posibilidades de defensa. Además, el cumplimiento de los requisitos del párrafo 2 del artículo 6 debe determinarse sobre la base de los fundamentos de cada caso, examinando el conjunto de la solicitud de establecimiento del Grupo Especial y a la luz de las circunstancias respectivas." (no se reproducen las notas de pie de página) (informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Acero al carbono*, párrafo 127)

¹⁹⁵ Pregunta 1 del Grupo Especial al Canadá.

¹⁹⁶ WT/DS264/2, alegación correspondiente al párrafo 2 de la solicitud de establecimiento de un grupo especial.

"Esta alegación se basa en el párrafo 6 del artículo 2 ... El incumplimiento por la autoridad investigadora de la obligación establecida en el párrafo 6 del artículo 2 ha dado lugar también al incumplimiento de otras obligaciones sustantivas establecidas en el *Acuerdo Antidumping*, por ejemplo en los párrafos 1, 2 y 4 del artículo 5."¹⁹⁷

7.28 Nos parece claro, en esta declaración del Canadá, que *no* nos pide que formulemos constataciones sobre las otras disposiciones citadas en su primera comunicación escrita respecto de la alegación correspondiente al párrafo 2 de su solicitud de establecimiento de un grupo especial.

7.29 El Órgano de Apelación ha aclarado que el requisito mínimo que debe cumplir un reclamante es la identificación de las disposiciones del tratado que invoca, y que cualquier defecto de ello no puede "subsanarse" en una etapa ulterior. Tomamos nota de la aclaración del Canadá de que las otras disposiciones del *Acuerdo Antidumping* identificadas en su primera comunicación escrita, además de las citadas en su solicitud de establecimiento de un grupo especial, no constituyen el fundamento de nuevas alegaciones sino que se las cita únicamente en apoyo de sus argumentos y para dar contexto a la interpretación del párrafo 6 del artículo 2. También tomamos nota de la confirmación por el Canadá de que el fundamento jurídico de su alegación relativa a la cuestión del "producto similar" es una presunta violación de "por ejemplo ... los párrafos 1, 2 y 4 del artículo 5" del *Acuerdo Antidumping*.

7.30 En consecuencia, constatamos que la supuesta violación del artículo 2 (a excepción de su párrafo 6), el artículo 3, el artículo 5 (a excepción de sus párrafos 1, 2, 3, 4 y 8), el párrafo 10 del artículo 6 y el artículo 9 del *Acuerdo Antidumping* no está comprendida en el alcance de nuestro mandato, fijado en la solicitud de establecimiento de un grupo especial.

3. Presentación de pruebas no sometidas a la autoridad investigadora

a) Antecedentes de hecho

7.31 El Canadá alega que los Estados Unidos han violado el artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* en cuanto el USDOC no tuvo en cuenta debidamente las diferencias que influyen en la comparabilidad de los precios al comparar precios de productos vendidos en los Estados Unidos con precios de productos con diferentes características físicas que se venden en el Canadá. En apoyo de esta alegación, el Canadá presentó un documento, Canadá - Prueba documental 77, destinado a justificar su criterio de que los datos del expediente demuestran que las diferencias físicas pertinentes entre los productos influyen en la comparabilidad de los precios. Canadá - Prueba documental 77 es un análisis de regresión de los datos del expediente elaborado por Tembec, una de las empresas demandadas.

7.32 Sin embargo, Canadá - Prueba documental 77 no fue presentada al USDOC durante la investigación. El expediente de la investigación muestra que el USDOC anunció la determinación definitiva en marzo de 2002, mientras que el documento que ahora se nos presenta como Canadá - Prueba documental 77 parece haber sido preparado por Tembec el 4 de octubre de 2002, es decir, seis meses después de concluida la investigación.

b) Argumentos de las partes

7.33 Los **Estados Unidos** sostienen que Canadá - Prueba documental 77 no formó parte del expediente de la investigación y, por lo tanto, no constituye "hechos comunicados de conformidad con los procedimientos internos apropiados a las autoridades del Miembro importador", como exige el

¹⁹⁷ Respuestas del Canadá a las preguntas 1 y 85 del Grupo Especial.

párrafo 5 ii) del artículo 17 del *Acuerdo Antidumping*. Según los Estados Unidos, Canadá - Prueba documental 77 contiene una regresión estadística creada más de seis meses después de que se completó la investigación.¹⁹⁸ Los Estados Unidos afirman que "en Canadá - Prueba documental 77 se presentan datos recién obtenidos, calculados y reorganizados en distinta forma que la presentada a la autoridad investigadora de los Estados Unidos en la investigación original".¹⁹⁹ Como las informaciones incluidas en Canadá - Prueba documental 77 no se proporcionaron a la autoridad investigadora de conformidad con los procedimientos internos apropiados durante la investigación, los Estados Unidos afirman que su examen sería incompatible con el párrafo 5 ii) del artículo 17. Además, los Estados Unidos sostienen que el Canadá, al pedirnos que examinemos esta nueva prueba, pide en realidad que el Grupo Especial efectúe su propia determinación y evaluación de los hechos, contrariamente a lo que dispone el párrafo 6 i) del artículo 17. En consecuencia, los Estados Unidos nos piden que nos abstengamos de tomar en consideración Canadá - Prueba documental 77.

7.34 El **Canadá** responde que, aunque Canadá - Prueba documental 77, en esa forma, no estaba en el expediente cuando el USDOC formuló su determinación definitiva, todos los datos utilizados en el análisis de regresión figuraban en el expediente que el USDOC tuvo ante sí.²⁰⁰ Por lo tanto, según el Canadá, los párrafos 5 ii) y 6 i) del artículo 17 no nos impiden examinar Canadá - Prueba documental 77. Esa prueba se presentó con el propósito de que el Grupo Especial pudiese establecer si la determinación de los hechos efectuada por el USDOC fue apropiada y si su evaluación de los hechos que tenía ante sí fue imparcial y objetiva, conforme al párrafo 6 i) del artículo 17. El Canadá afirma que se planteó una cuestión análoga ante el Grupo Especial que se ocupó del asunto *CE - Ropa de cama*, que constató que, aunque el párrafo 5 ii) del artículo 17 obliga a los grupos especiales a examinar el asunto sobre la base de los hechos comunicados de conformidad con los procedimientos internos apropiados a las autoridades del Miembro importador, no exige que los grupos especiales tomen en consideración exclusivamente esos hechos en la forma en que se comunicaron inicialmente a la autoridad investigadora.²⁰¹ El Canadá alega también que si los Estados Unidos hubieran respetado la obligación que les impone el párrafo 1 del artículo 6 del *Acuerdo Antidumping*, de "dar a todas las partes interesadas aviso de la información que exijan las autoridades y amplia oportunidad para presentar por escrito todas las pruebas que consideren pertinentes por lo que se refiere a la investigación ...", Canadá - Prueba documental 77 se habría incorporado en el expediente de la investigación antes de la determinación definitiva del USDOC.

c) Evaluación por el Grupo Especial

7.35 La cuestión que debemos resolver es si Canadá - Prueba documental 77 nos ha sido presentada apropiadamente como prueba para justificar la alegación del Canadá respecto de un ajuste basado en el párrafo 4 del artículo 2 por diferencias físicas que influye en la comparabilidad de los precios; es decir, si se ajusta a los requisitos del párrafo 5 ii) del artículo 17 del *Acuerdo Antidumping*.

7.36 El párrafo 5 ii) del artículo 17 del *Acuerdo Antidumping* dispone lo siguiente:

¹⁹⁸ El análisis de regresión sobre la madera blanda incluido en Canadá - Prueba documental 77 está fechado el 4 de octubre de 2002.

¹⁹⁹ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 27.

²⁰⁰ Respuesta del Canadá a las objeciones preliminares de los Estados Unidos, párrafo 20.

²⁰¹ Informe del Grupo Especial, *CE - Ropa de cama*, párrafos 6.41-6.43.

"El OSD, previa petición de la parte reclamante, establecerá un grupo especial para que examine el asunto sobre la base de:

(...)

ii) los hechos comunicados de conformidad con los procedimientos internos apropiados a las autoridades del Miembro importador."

7.37 El párrafo 5 ii) del artículo 17 pone de manifiesto que debemos examinar el asunto que se nos ha sometido sobre la base de los hechos comunicados al USDOC de conformidad con los procedimientos internos de los Estados Unidos, y que no podemos basar nuestras constataciones en ningún otro hecho que no se ajuste a esa prescripción. En consecuencia, estamos de acuerdo con un grupo especial anterior en que no podemos, "al examinar una alegación en el sentido de que en una determinación particular se ha infringido el *Acuerdo Antidumping*, estudiar hechos o pruebas sometidos a su consideración por una parte para tratar de demostrar la existencia de un error en la determinación formulada sobre cuestiones que fueron investigadas y decididas por las autoridades, a menos que, de conformidad con los procedimientos internos pertinentes, esos hechos o pruebas hubieran sido puestos en conocimiento de las autoridades del país investigador *en el curso de la investigación*".²⁰² (sin cursivas en el original; no se reproduce la nota de pie de página) Si no ocurriera así, nos resulta difícil imaginar cómo podría pretenderse que la autoridad investigadora hubiera tenido en cuenta esos hechos al adoptar sus determinaciones respectivas (el objetivo mismo por el que se presentan hechos a la autoridad investigadora).

7.38 El Canadá no controvierte que Canadá - Prueba documental 77 sólo se presentó al USDOC el 4 de octubre de 2002, es decir, más de seis meses después de que el USDOC publicara su determinación definitiva. Pero el Canadá argumenta que los hechos en que se basaba esa prueba documental se habían tomado de la base de datos empleada por el USDOC para calcular el margen de dumping de Tembec²⁰³, y por lo tanto no contiene ningún hecho nuevo; las circunstancias del caso son, pues, análogas a las de *CE - Ropa de cama*. Tenemos que determinar, en consecuencia, si Canadá - Prueba documental 77 contiene hechos que el USDOC no hubiera tenido ante sí y constituye, por lo tanto, una prueba en sí misma, y si las constataciones pertinentes del Grupo Especial que se ocupó del asunto *CE - Ropa de cama* son aplicables a este caso.

7.39 No está controvertido que Canadá - Prueba documental 77 contiene los resultados de un análisis de regresión llevado a cabo por un consultor siguiendo instrucciones de Tembec, una de las empresas canadienses que fueron declarantes obligadas. Observamos que la regresión múltiple es un método estadístico que permite estudiar la relación entre una única variable dependiente y una o más variables independientes.²⁰⁴ El empleo de la regresión permite al usuario deducir si existe una relación positiva o inversa (negativa), o no existe ninguna relación, entre la variable explicativa y la variable dependiente. El procedimiento también permite medir la relación: establecer los efectos de una variación unitaria de la variable independiente en el valor de la variable dependiente. El método por el que se establece esa relación consiste en trazar una línea mediante el conjunto de puntos determinados por las variables independientes o explicativas. La línea se determina minimizando el cuadrado de la distancia entre la línea y los puntos. Este método se denomina regresión por mínimos cuadrados ordinarios (MCO) y se utilizó para elaborar Canadá - Prueba documental 77.²⁰⁵ Cuando se

²⁰² Informe del Grupo Especial, *Estados Unidos - Acero laminado en caliente*, párrafo 7.6.

²⁰³ Los Estados Unidos no controvierten este hecho.

²⁰⁴ Allison, Paul A. *Multiple Regression: A Primer* (Pine Forge Press, 1998).

²⁰⁵ Canadá - Prueba documental 129, *Memorandum on Regression Analysis*, página 2.

efectúa un análisis de regresión, se plantea la alternativa entre basarlo en una única ecuación o más de una, según que el modelo sea lineal o no lineal. Además, deben establecerse las variables explicativas que se han de incluir en el análisis.

7.40 A nuestro juicio, un análisis de regresión supone un análisis de datos que puede realizarse en múltiples y diversas formas, y las opciones pueden tener consecuencias importantes en las conclusiones que se extraigan. Un análisis de regresión no es una información que pueda aceptarse sin más. Hacen falta aclaraciones, y es preciso realizar una evaluación del valor probatorio de ese análisis teniendo en cuenta factores como los datos escogidos, el método exacto utilizado y las variables elegidas. Incumbe a la autoridad investigadora realizar esa evaluación de la prueba que se le ha presentado, y es función de un grupo especial examinar si la evaluación realizada por la autoridad investigadora fue apropiada teniendo en cuenta la norma de examen establecida en el párrafo 6 i) del artículo 17 del *Acuerdo Antidumping*. Examinar nosotros un análisis de regresión no sometido a la autoridad investigadora nos obligaría a llevar a cabo un examen *de novo*, y no a determinar si la evaluación realizada por la autoridad investigadora respecto de los hechos fue apropiada. Por lo tanto, aunque un análisis de regresión pueda estar basado en datos que constituyen "pruebas" sometidas a una autoridad investigadora, consideramos que el resultado del análisis de regresión en que se utilizaron esos datos constituye en sí mismo una "prueba" distinta de los datos en que se basó.

7.41 El Canadá se apoya en el informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *CE - Ropa de cama* para afirmar que el párrafo 5 ii) del artículo 17 no impide a un grupo especial examinar datos que se le hayan presentado en distinta forma que a la autoridad investigadora.²⁰⁶ Observamos, sin embargo, que la prueba documental de que se trataba en esa diferencia era un cuadro recapitulativo de las declaraciones de apoyo a la solicitud recibidas de otros productores comunitarios. La prueba documental, por lo tanto, era una reorganización de pruebas ya presentadas, y no una manipulación de ellas. Nos parece claro que esa situación de hecho difiere considerablemente de la que se presenta en este caso: las pruebas de que se trataba habían sido sometidas a la autoridad investigadora durante la propia investigación, y se presentó al grupo especial esa misma información, sólo que en forma diferente; nada se le añadió ni se extrajo de ella. Por lo tanto, no era más que una labor "mecánica". No puede afirmarse lo mismo de Canadá - Prueba documental 77: observamos que el memorándum del consultor que desarrolló el análisis de regresión, en que explicaba la forma en que se desarrolló Canadá - Prueba documental 77, abarca siete páginas en que se explican los métodos utilizados y las

²⁰⁶ El Grupo Especial que se ocupó del asunto *CE - Ropa de cama* constató lo siguiente:

"El inciso ii) del párrafo 5 del artículo 17 del *Acuerdo Antidumping* estipula que los grupos especiales examinarán los asuntos que se les han sometido en el marco del Acuerdo 'sobre la base de: ... los hechos comunicados de conformidad con los procedimientos internos apropiados a las autoridades del Miembro importador'. No exige, sin embargo, que los grupos especiales examinen esos hechos exclusivamente en el formato en que estuvieron originalmente a disposición de la autoridad encargada de la investigación. De hecho, la finalidad misma de las comunicaciones de las partes al Grupo Especial es presentar los elementos de hecho pertinentes en forma organizada y comprensible para fundamentar sus argumentos y aclarar su respectiva posición. Basándonos en nuestro examen de la información ..., en particular la presentada por la India en sus pruebas documentales, así como en los amplios argumentos de las partes relativos a esas pruebas, y en nuestras constataciones sobre la reclamación de la India en virtud del párrafo 4 del artículo 5, concluimos que el documento de que se trata no contiene nuevas pruebas. En consecuencia, concluimos que la forma del documento (es decir, un nuevo documento) no nos impide analizar su contenido, que comprende elementos de hecho comunicados a la autoridad encargada de la investigación durante dicha investigación. No hay a nuestro entender motivo alguno para no examinar el documento en el presente procedimiento, por lo que desestimamos la solicitud de la India." (las cursivas están en el original) (Informe del Grupo Especial, *CE - Ropa de cama*, párrafo 6.43.)

diversas opciones adoptadas.²⁰⁷ Esto, por sí solo, nos confirma que Canadá - Prueba documental 77 contiene algo más que datos ya presentados al USDOC. En consecuencia, estimamos que el Canadá se apoya sin fundamento en *CE - Ropa de cama*.

7.42 El Canadá sostiene que el análisis de regresión que figura en Canadá - Prueba documental 77 no pudo presentarse antes porque el USDOC no dio aviso a las partes de que podría decidir que las dimensiones de la madera blanda se excluirían de los factores que requieren un ajuste basado en los precios conforme al párrafo 4 del artículo 2, en contradicción con el reconocimiento por el USDOC, en la etapa de la determinación preliminar, de que era necesario efectuar un ajuste en función de las dimensiones.²⁰⁸ El Canadá nos pide "tener en cuenta las obligaciones impuestas a los Estados Unidos por el párrafo 1 del artículo 6 del *Acuerdo Antidumping*, de dar a todas las partes interesadas aviso de la información que exijan las autoridades y amplia oportunidad para presentar por escrito todas las pruebas que consideren pertinentes por lo que se refiere a la investigación".²⁰⁹ Pero si el Canadá consideraba que los Estados Unidos limitaron indebidamente las pruebas incorporadas en el expediente de la investigación acerca de este tema, el procedimiento apropiado habría sido formular una alegación a ese respecto. Sin embargo, el Canadá no formuló tal alegación en su solicitud de establecimiento de un grupo especial. Como nuestro mandato no contiene tal alegación basada en el párrafo 1 del artículo 6, no llevaremos adelante el examen basado en esa disposición.

7.43 En consecuencia, constatamos que la prueba que se nos ha presentado como Canadá - Prueba documental 77 representa hechos que no se comunicaron de conformidad con los procedimientos internos apropiados a las autoridades del Miembro importador, conforme a la disposiciones del párrafo 5 ii) del artículo 17 del *Acuerdo Antidumping*, y no las tomaremos en consideración.

D. ALEGACIÓN 1: PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO 5 - LA SOLICITUD NO CONTENÍA INFORMACIÓN QUE "RAZONABLEMENTE TENÍA A SU ALCANCE EL SOLICITANTE"

a) Antecedentes de hecho

7.44 El USDOC recibió una solicitud de iniciación de una investigación antidumping referente a determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá. La solicitud contenía ciertas informaciones sobre los precios por los que se vendía el producto en cuestión cuando se destinaba al consumo en el Canadá, sobre el valor reconstruido del producto, así como sobre los precios de la madera blanda exportada del Canadá a los Estados Unidos. La solicitud fue examinada por el USDOC y con motivo de ello se envió al solicitante una carta de deficiencias con el pedido de que presentaran datos complementarios y aclaraciones acerca de determinadas cuestiones. El solicitante respondió presentando datos complementarios y aclaraciones.

b) Argumentos de las partes y los terceros

7.45 El **Canadá** afirma que el párrafo 2 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* exige que la solicitud de iniciación de una investigación antidumping contenga acerca de los precios la información "que razonablemente tenga a su alcance el solicitante". El Canadá afirma que el solicitante expuso al USDOC en forma inexacta que: i) no tenía acceso a los precios de transacción al productor correspondientes a las ventas de madera blanda en el Canadá; ii) sólo disponía de información limitada sobre los precios por los que se exportaba madera blanda canadiense a los Estados Unidos; y iii) no tenía acceso a los costos de producción detallados en el Canadá.

²⁰⁷ Canadá - Prueba documental 129, *Memorandum on Regression Analysis*.

²⁰⁸ Respuesta del Canadá a las objeciones preliminares de los Estados Unidos, párrafo 21.

²⁰⁹ *Ibid.*, párrafo 22.

Específicamente, el Canadá afirma que, como Weldwood es una filial de propiedad exclusiva de una empresa que forma parte del Comité Ejecutivo de la Coalición, los datos sobre precios de venta y costos de un importante importador canadiense estaban "razonablemente al alcance del solicitante". El Canadá añade que el expediente estableció más tarde que cuatro miembros de la Coalición, en realidad, habían importado madera blanda del Canadá. En consecuencia, no había justificación alguna para no incluir datos reales sobre precios y costos de ventas de madera blanda en el Canadá y sus exportaciones a los Estados Unidos, y el solicitante no tenía necesidad alguna de reconstruir precios ni costos referentes a las ventas de madera blanda canadiense en apoyo de su solicitud. Como el solicitante no incluyó toda la información que estaba razonablemente a su alcance, no cumplió los requisitos del párrafo 2 del artículo 5. El Canadá alega también que la omisión del USDOC de recabar información complementaria (datos sobre precios y costos reales), incluida su actitud al aceptar de plano la alegación del solicitante de que carecía de esas informaciones a pesar de constarle la relación entre Weldwood e IP, no cumplió la obligación establecida por el párrafo 2 del artículo 5 de asegurarse de que la solicitud contuviera la información que "razonablemente [tuviera] a su alcance" el solicitante. Según el Canadá, una autoridad investigadora imparcial y objetiva no habría llegado a la conclusión de que el solicitante había presentado las informaciones "que razonablemente [tenía] a su alcance".

7.46 Los **Estados Unidos** argumentan que las informaciones presentadas por el solicitante bastaban para apoyar la decisión de iniciar una investigación, y que los datos sobre costos y precios de Weldwood a que hace referencia el Canadá no podían menoscabar la suficiencia de las pruebas presentadas con la solicitud. Según los Estados Unidos, el párrafo 2 del artículo 5 no exige que el solicitante presente con la solicitud determinada información que razonablemente tenga a su alcance cuando las informaciones presentadas con ella bastan para apoyar la iniciación de una investigación. Los Estados Unidos afirman también que la información sobre los precios que el solicitante efectivamente presentó era más representativa de los precios de los exportadores canadienses de productos de madera blanda que los precios de un único productor canadiense (Weldwood) si los hubiera presentado o se le hubiera pedido que lo hiciera.

7.47 Las **CE**, en calidad de tercero, argumentan en primer lugar que el párrafo 2 del artículo 5 no contiene una obligación de que el solicitante presente a la autoridad investigadora *cualquier* información que razonablemente tenga a su alcance, sino sólo en la medida en que esté comprendida en algunos de los elementos de los apartados i), a iv) del párrafo 2 del artículo 5; y, en segundo lugar, que el párrafo 2 del artículo 5 sólo impone una obligación al solicitante, pero no a la autoridad investigadora.

c) Evaluación por el Grupo Especial

7.48 La cuestión que se nos plantea es si la solicitud de iniciación de la investigación correspondiente a esta diferencia está en conformidad con el párrafo 2 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*. Nos parece que la cuestión preliminar pertinente consiste en determinar si una solicitud que contiene información sobre todos los puntos especificados en el párrafo 2 del artículo 5 puede, a pesar de ello, no estar en conformidad con esa disposición porque no se incluyeron en ella otras informaciones referentes a esos puntos específicos que el solicitante tenía razonablemente a su alcance. Una vez resuelta esta cuestión, examinaremos las informaciones incluidas en la solicitud con vistas a determinar si contenían los datos necesarios.

7.49 Como punto de partida observamos que el párrafo 1 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* dispone lo siguiente:

"Salvo en el caso previsto en el párrafo 6, las investigaciones encaminadas a determinar la existencia, el grado y los efectos de un supuesto dumping se iniciarán previa solicitud escrita

hecha por la rama de producción nacional o en nombre de ella."

7.50 La solicitud, pues, constituye normalmente el punto de partida del proceso, puesto en marcha por la rama de producción del país importador, para que se examine si la autoridad investigadora debe iniciar "las investigaciones encaminadas a determinar la existencia, el grado y los efectos de un supuesto dumping".

7.51 Examinaremos seguidamente los requisitos, establecidos por el párrafo 2 del artículo 5, que debe cumplir la solicitud escrita de iniciación de una investigación conforme al párrafo 1 del mismo artículo. Teniendo presentes las reglas de interpretación de los tratados mencionadas en la sección B.1, *supra*, comenzaremos nuestro análisis por el texto del párrafo 2 del artículo 5, examinando el sentido corriente de la disposición. El párrafo 2 del artículo 5, en la parte pertinente, dice así:

"Con la solicitud a que se hace referencia en el párrafo 1 se incluirán pruebas de la existencia de: a) dumping; b) un daño en el sentido del artículo VI del GATT de 1994 según se interpreta en el presente Acuerdo y c) una relación causal entre las importaciones objeto de dumping y el supuesto daño. No podrá considerarse que para cumplir los requisitos fijados en el presente párrafo basta una simple afirmación no apoyada por las pruebas pertinentes. La solicitud contendrá la información que razonablemente tenga a su alcance el solicitante sobre los siguientes puntos:

i) identidad del solicitante y descripción realizada por el mismo del volumen y valor de la producción nacional del producto similar. Cuando la solicitud escrita se presente en nombre de la rama de producción nacional, en ella se identificará la rama de producción en cuyo nombre se haga la solicitud por medio de una lista de todos los productores nacionales del producto similar conocidos (o de las asociaciones de productores nacionales del producto similar) y, en la medida posible, se facilitará una descripción del volumen y valor de la producción nacional del producto similar que representen dichos productores;

ii) una descripción completa del producto presuntamente objeto de dumping, los nombres del país o países de origen o exportación de que se trate, la identidad de cada exportador o productor extranjero conocido y una lista de las personas que se sepa importan el producto de que se trate;

iii) datos sobre los precios a los que se vende el producto de que se trate cuando se destina al consumo en los mercados internos del país o países de origen o de exportación (o, cuando proceda, datos sobre los precios a los que se venda el producto desde el país o países de origen o de exportación a un tercer país o a terceros países, o sobre el valor reconstruido del producto) así como sobre los precios de exportación o, cuando proceda, sobre los precios a los que el producto se revenda por primera vez a un comprador independiente en el territorio del Miembro importador;

iv) datos sobre la evolución del volumen de las importaciones supuestamente objeto de dumping, el efecto de esas importaciones en los precios del producto similar en el mercado interno y la consiguiente repercusión de las importaciones en la rama de producción nacional, según vengán demostrados por los factores e índices pertinentes que influyan en el estado de la rama de producción nacional, tales como los enumerados en los párrafos 2 y 4 del artículo 3."

7.52 La redacción del encabezamiento del párrafo 2 del artículo 5 pone de manifiesto que "con la solicitud ... *se incluirán* pruebas de la existencia de: a) dumping; b) daño ... y c) una relación causal entre las importaciones objeto de dumping y el supuesto daño". (sin cursivas en el original) La prescripción obligatoria de que la solicitud contenga prueba de la existencia de dumping es, por lo tanto, perfectamente clara. Además, también está claro que una simple afirmación de existencia de dumping, no apoyada por las pruebas pertinentes, "no podrá considerarse que [basta] para cumplir los requisitos fijados en el presente párrafo". El párrafo 2 del artículo 5 dispone, además, que "la solicitud contendrá la información que razonablemente tenga a su alcance el solicitante" sobre las cuestiones indicadas en los apartados i) a iv).

7.53 El Canadá sostuvo al comienzo que el solicitante no había presentado "toda la información que razonablemente [tenía] a su alcance" respecto de las pruebas sobre costos y precios.^{210, 211} "La petición, por lo tanto, no contiene 'la información que razonablemente [tenía] a su alcance el solicitante' acerca de los precios por los que se vendía madera blanda canadiense en los mercados de los Estados Unidos y el Canadá".²¹² Deducimos de estas manifestaciones que el Canadá argumentó al comienzo que la solicitud debe contener *toda* la información que el solicitante tenga razonablemente a su alcance.²¹³ Sin embargo, sus comunicaciones posteriores nos hacen pensar que el Canadá no insiste en el argumento de que la palabra inglesa "*such*" (literalmente, "aquella"), en la frase "*such information as is reasonably available to the applicant*" ("la información que razonablemente tenga a su alcance el solicitante") significa "toda" o "cualquier" información que razonablemente tenga a su alcance el solicitante.²¹⁴ No obstante, en interés de la certidumbre, indicaremos a continuación las razones por las que no consideramos que el párrafo 2 del artículo 5 exija la presentación por el solicitante de "toda" la información que razonablemente tenga a su alcance sobre las cuestiones indicadas en esa disposición.

7.54 Observamos que las palabras "la información que razonablemente tenga a su alcance el solicitante" indican que si la información relativa a alguna de las cuestiones enumeradas en los apartados i) a iv) no está razonablemente al alcance del solicitante en un caso determinado, el solicitante no está obligado a incluir tal información en la solicitud. Nos parece que la referencia a la información "razonablemente a su alcance" tenía por objeto que no se impusiera al solicitante la carga excesiva de presentar informaciones que no estuvieran razonablemente a su alcance. No tiene por objeto, a nuestro entender, obligar al solicitante a presentar *toda* la información que esté razonablemente a su alcance. Al examinar el propósito de la solicitud, estimamos que sólo necesita contener, sobre los temas pertinentes, la información que el solicitante tenga razonablemente a su alcance y considere necesaria para justificar sus alegaciones de existencia de dumping, daño y relación causal. Como la solicitud tiene por objeto presentar pruebas que den fundamento a la iniciación del proceso de investigación, nos parece que sería superfluo exigir que el solicitante presentase *toda* la información que tuviera razonablemente a su alcance para justificar sus

²¹⁰ Primera comunicación escrita del Canadá, párrafo 97.

²¹¹ Entendemos que el Canadá no controvierte que la solicitud contenía informaciones mencionadas en los apartados i) a iv) del párrafo 2 del artículo 5. El Canadá controvierte la pertinencia y exactitud de algunas de las informaciones que contiene la solicitud. Esta cuestión se tratará en relación con la alegación 2, *infra*.

²¹² Primera comunicación escrita del Canadá, párrafo 97. En sentido análogo, WT/DS264/2, párrafo 1 a).

²¹³ Expresan una interpretación similar los Estados Unidos y las CE (véase la segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 8, y la Comunicación presentada por las CE en calidad de tercero, párrafos 7 y 8).

²¹⁴ Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafos 18-25.

alegaciones²¹⁵, máxime cuando tal información podría ser superflua o menos fidedigna que la presentada con la solicitud. Desde luego, esto no significa que tal información sea forzosamente suficiente para la justificar la iniciación con arreglo al párrafo 3 del artículo 5; este punto es una cuestión separada, no comprendida en el problema que tenemos planteado aquí, pero que examinamos en los párrafos 7.71 a 7.127 *infra*.

7.55 Por lo tanto, no estamos de acuerdo con el criterio inicial del Canadá según el cual la inclusión de la expresión "que razonablemente tenga a su alcance" impone al solicitante un requisito adicional. A la luz de nuestro análisis precedente, está claro que el párrafo 2 del artículo 5 exige que la solicitud contenga una prueba pertinente de existencia de dumping, daño y relación causal, y que establece una lista de los tipos de información que la solicitud debe contener. Consideramos que la expresión "que razonablemente tenga a su alcance" significa que la información especificada debe presentarse *en la medida* en que el solicitante la tenga razonablemente a su alcance. Constituye, en consecuencia, una modulación del requisito de presentar esa información a la luz de su disponibilidad, de modo que el solicitante cumple lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo 5 aunque no presente toda la información especificada si esa información simplemente no estaba razonablemente a su alcance.

7.56 La interpretación del Canadá nos impondría la conclusión de que el texto relativo a tener "razonablemente a su alcance" hace *más estricta* la obligación, en tal grado que aun cuando se presentara toda la información especificada, la solicitud no cumpliría los requisitos del párrafo 2 del artículo 5 si no se hubiera presentado con la solicitud *toda* la información pertinente que el solicitante tuviera "razonablemente a su alcance". Si hubiera sido ése el propósito de los redactores, podrían haber incluido "contendrá *toda* la información que razonablemente tenga a su alcance", y no "la información". Estimamos que los redactores tenían buenas razones para no incluir en el texto la palabra "toda", pues habría significado que la autoridad investigadora tendría que examinar hasta la solicitud mejor documentada para cerciorarse de que no podría haberse presentado alguna otra información. En este mismo caso, en que el Canadá afirma que las empresas solicitantes realizan operaciones habituales con empresas canadienses que dan lugar a miles de transacciones²¹⁶, tal cosa habría significado que el solicitante habría tenido que presentar informaciones y documentos referentes a todas esas transacciones. Además, la autoridad investigadora estaría obligada entonces a examinar las informaciones referentes a todas esas transacciones a los efectos de la iniciación de la investigación y, por añadidura, a verificar si ese proceso alcanza todas las transacciones. A nuestro juicio, semejante requisito haría que la disposición fuera totalmente impracticable.

7.57 Considerando las prescripciones del párrafo 2 del artículo 5, estimamos que debemos determinar, al examinar las circunstancias particulares de este caso, si la solicitud contenía información sobre los asuntos especificados en el párrafo 2 del artículo 5, particularmente la que requiere su apartado iii), y no si contenía la totalidad de las informaciones que el solicitante tenía razonablemente a su alcance.

7.58 Observamos que el párrafo 2 iii) del artículo 5 requiere en este caso que la solicitud contenga datos sobre los precios a los que se vende madera blanda cuando se destina al consumo en el Canadá -o, en su caso, datos sobre el valor reconstruido de la madera blanda en el Canadá- y sobre los precios de exportación a los Estados Unidos.

²¹⁵ Si el requisito consistiera en la presentación por el solicitante de toda la información que tuviese razonablemente a su alcance, podría llevar a resultados absurdos en cuanto obligaría al solicitante a presentar un gran volumen de información a los fines de que se iniciara la investigación.

²¹⁶ Primera declaración oral (inicial) del Canadá, párrafo 17.

7.59 Pasaremos ahora, por lo tanto, a las circunstancias concretas de este caso para determinar si la solicitud contenía la información requerida. El 2 de abril de 2001 el USDOC recibió una solicitud que contenía las siguientes informaciones²¹⁷:

- Datos sobre los precios en el mercado canadiense:
 - precios medios MBF²¹⁸ de la madera de picea-pino-abeto de la región occidental vendida en Columbia Británica durante los tres últimos trimestres de 2000²¹⁹;
 - precios MBF publicados en *Random Lengths*, una prestigiosa publicación de las empresas del sector, correspondientes al año inmediatamente anterior a la solicitud respecto de la madera de picea-pino-abeto secada en horno, de 2 pulgadas de grosor y 4 pulgadas de anchura, de longitud variable, entregada en Toronto.²²⁰
- Datos sobre precios de exportación basados en *Random Lengths* sobre múltiples ventas de picea-pino-abeto de la región occidental para entrega en los Estados Unidos²²¹:
 - un promedio general de los precios semanales informados durante el período comprendido entre el 1º de abril de 2000 y el 31 de marzo de 2001 para un producto de madera blanda: picea-pino-abeto de la región occidental secada en horno, de 2x4 pulgadas, de calidad "corriente y mejor", de longitud variable, entregada en dos importantes mercados (Chicago y Atlanta, respectivamente);
 - un precio medio de transacción de la madera de picea-pino-abeto de la región occidental secada en horno de 2x4 pulgadas, de calidad "corriente y mejor", de longitud variable, entregada en Chicago durante la semana concluida el 19 de enero de 2001²²²;

²¹⁷ Canadá - Prueba documental 9, Iniciación, página 21328.

²¹⁸ "Precios MBF" son precios por millar de pies tablares. El "pie tablar" es una unidad tridimensional definida como la cantidad de madera que contiene una pieza de una pulgada de grosor, 12 pulgadas de anchura y un pie de longitud, o su equivalente en otras dimensiones (Canadá - Prueba documental 37, Solicitud, página III-9).

²¹⁹ Canadá - Prueba documental 10, Lista de iniciación, página 7. Información extraída de los valores de la madera referentes al sistema de precios de mercado, publicada por el Ministerio de Silvicultura de Columbia Británica.

²²⁰ *Ibid.*, páginas 7 y 8.

²²¹ Canadá - Prueba documental 10, Lista de iniciación, páginas 6 y 7.

²²² *Ibid.* y Canadá - Prueba documental 41, Solicitud (Declaración jurada sobre fletes). El solicitante basó al comienzo el ajuste correspondiente al flete de la picea-pino-abeto de la región occidental en los mismos fletes que había empleado para la distancia, mucho más reducida, entre Quebec y Boston para el ajuste de la picea-pino-abeto de la región oriental. En las modificaciones de la solicitud, de 10 de abril de 2001, el solicitante presentó otra tarifa de fletes entre Columbia Británica y destinos situados en los Estados Unidos, supuestamente "más exacta, pero aún así muy moderada" (Canadá - Prueba documental 40, Modificaciones de la solicitud). La tarifa se considera "moderada" porque está calculada sobre la base de una distancia menor que

- una declaración jurada de cotización de precios procedente de una fuente informada del sector, relativa a una oferta de una empresa comercial estadounidense por madera de picea-pino-abeto de la región occidental del Canadá secada en horno, de longitud variable, de 2x4 pulgadas, procedente de Columbia Británica, para su venta en marzo de 2001 con flete incluido a un destino especificado en el mercado de los Estados Unidos.²²³ La declaración jurada contenía información sobre el recargo habitualmente percibido por los mayoristas de madera (5 por ciento) y sobre los probables medios de transporte²²⁴;
- una declaración jurada sobre "ventas perdidas", formulada por un productor de madera estadounidense, sobre cuatro casos independientes en que el declarante perdió ventas el 15 de diciembre de 2000 frente a eventuales compradores estadounidenses porque éstos informaron de que otros "productores de Quebec" ofrecían el mismo producto a un precio inferior al que ofrecía el declarante. Las condiciones eran iguales para el producto canadiense y el estadounidense²²⁵;
- datos de *Random Lengths* sobre precios de exportación de múltiples ventas de picea-pino-abeto durante el período comprendido entre abril de 2000 y marzo de 2001 para entrega en dos lugares distintos de los Estados Unidos²²⁶:
 - i) un promedio correspondiente al período objeto de investigación, de los precios semanales informados respecto de la madera de picea-pino-abeto de la región oriental secada en horno, de 2x4 pulgadas y longitud variable, entregada en Boston y en la región de los Grandes Lagos, respectivamente;
 - ii) un promedio correspondiente al período objeto de investigación, de los precios semanales informados respecto de la madera de picea-pino-abeto de la región oriental secada en horno, de 2x4 pulgadas y longitud variable, entregada en Boston y en la región de los Grandes Lagos, respectivamente;
 - iii) un precio medio de transacción para los montantes con cortes de precisión de madera de picea-pino-abeto de la región oriental secada en horno, de 2x4 pulgadas y 8 pies de longitud, entregados en Boston, durante la semana del 19 de enero de 2001.²²⁷

la que existe entre cualquier punto de origen en Columbia Británica y los mercados en que se entregaban los productos de picea-pino-abeto de la región occidental.

²²³ Canadá - Prueba documental 10, Lista de iniciación, páginas 7 y 8, y Canadá - Prueba documental 40, Modificaciones de la solicitud.

²²⁴ Al calcular el precio "ex fábrica", el solicitante efectuó un ajuste reduciendo el flete para lugares menos distantes, lo que dio lugar a una reducción menor que la que habría correspondido al flete real.

²²⁵ Canadá - Prueba documental 10, Lista de iniciación, páginas 7 y 8.

²²⁶ *Ibid.*

²²⁷ *Ibid.*

- Datos sobre el valor reconstruido del producto:
 - gravámenes por derechos de tala provinciales en Columbia Británica y Quebec en 2000²²⁸;
 - datos sobre el costo de extracción de la madera en Columbia Británica, tomados de un estudio independiente hecho en 1999 por un consultor de aserraderos de esa provincia²²⁹;
 - datos sobre el costo de extracción de la madera correspondientes a Quebec durante el último trimestre de 2000, tomados de un informe de investigación de mercado²³⁰;
 - costos directos de mano de obra correspondientes a Columbia Británica y Quebec, tomados de estudios sobre aserraderos realizados por el Gobierno de Columbia Británica y el Gobierno Federal del Canadá, respectivamente²³¹;
 - datos sobre costos de energía eléctrica tomados de un estudio del Gobierno Federal del Canadá sobre los proveedores de electricidad²³²;
 - datos sobre gastos financieros unitarios, tomados de los estados financieros públicos de 2000 de la empresa canadiense productora de madera Tembec²³³;
 - recortes de prensa tomados de diarios de diversas ciudades del Canadá en que se exponen abundantes casos de ventas de madera blanda en el Canadá efectuadas por debajo del costo²³⁴;
 - se acreditó una cuantía correspondiente a beneficios mediante los estados financieros públicos de Tembec, una importante empresa productora

²²⁸ Estados Unidos - Prueba documental 4, Solicitud - Prueba documental VI.C-2, y Estados Unidos - Prueba documental 59, Solicitud - Prueba documental VI.D-2.

²²⁹ Estados Unidos - Prueba documental 5, Solicitud - Prueba documental VI.D-4, y Estados Unidos - Prueba documental 6, Solicitud - Prueba documental VI.D-5.

²³⁰ Estados Unidos - Prueba documental 7, Solicitud - Prueba documental VI.C-4.

²³¹ Estados Unidos - Prueba documental 8, Solicitud - Prueba documental VI.C-5; y Estados Unidos - Prueba documental 9, Solicitud - Prueba documental VI.D-6.

²³² Estados Unidos - Prueba documental 10, Solicitud - Prueba documental VI.C-6; y Estados Unidos - Prueba documental 11, Solicitud - Prueba documental VI.D-7.

²³³ Estados Unidos - Prueba documental 12, Solicitud - Prueba documental VI.B-1; Estados Unidos - Prueba documental 13, Solicitud - Prueba documental VI.B-2; y Canadá - Prueba documental 40, Modificaciones de la solicitud (cálculos financieros revisados de Tembec tomados de la prueba documental VI.B).

²³⁴ Canadá - Prueba documental 37, Solicitud - volumen III; Canadá - Prueba documental 40, Modificaciones de la solicitud; y Estados Unidos - Prueba documental 14, Solicitud - Prueba documental III-14.

canadiense (los mismos estados financieros que se utilizaron para calcular el costo de producción).²³⁵

7.60 Sobre la base de esta información, el solicitante calculó los márgenes de dumping situándolos entre 22,5 y 72,9 por ciento.²³⁶

7.61 Consideramos que la enumeración precedente pone en evidencia que la solicitud correspondiente a esta investigación contenía información sobre los precios a los que se vende madera blanda destinada al consumo en el Canadá, sobre el valor reconstruido de la madera blanda en el Canadá, y sobre los precios de exportación a los Estados Unidos. A la luz de nuestras conclusiones referentes a los requisitos del párrafo 2 del artículo 5 constatamos, por lo tanto, que la solicitud contenía la información requerida por el párrafo 2 iii) del artículo 5. En consecuencia, llegamos a la conclusión de que el Canadá no ha acreditado que los Estados Unidos hayan actuado en forma incompatible con el párrafo 2 del artículo 5.²³⁷

E. ALEGACIÓN 2: PÁRRAFO 3 DEL ARTÍCULO 5 - SUPUESTA INSUFICIENCIA DE LAS PRUEBAS PARA JUSTIFICAR LA INICIACIÓN DE UNA INVESTIGACIÓN

a) Antecedentes de hecho

7.62 El USDOC recibió una solicitud de que se iniciara una investigación antidumping referente a supuestas importaciones de madera blanda objeto de dumping procedente del Canadá. La solicitud contenía determinadas informaciones sobre los precios a los que se vendía el producto en cuestión cuando se destinaba al consumo en el Canadá, sobre el valor reconstruido del producto, así como sobre los precios de exportación de productos de madera blanda del Canadá a los Estados Unidos. La solicitud no contenía ninguna información sobre precios o costos de Weldwood, un importante productor canadiense exportador a los Estados Unidos que es de propiedad exclusiva de IP, una de las empresas solicitantes, y tampoco contenía ninguna información sobre precios de importaciones del producto de que se trata efectuadas por otras empresas solicitantes que lo compraban a exportadores canadienses. La solicitud fue examinada por el USDOC, y durante ese examen se envió al solicitante una carta de deficiencias con el pedido de que presentase datos complementarios y facilitara aclaraciones acerca de determinadas cuestiones. El solicitante respondió al pedido presentando datos complementarios y aclaraciones. El USDOC preparó posteriormente un documento en que explicaba su análisis de la solicitud y los fundamentos de su decisión de iniciar la investigación.

b) Argumentos de las partes y los terceros

7.63 El **Canadá** alega que el USDOC no examinó debidamente la exactitud y la pertinencia de las informaciones presentadas con la solicitud y no determinó adecuadamente, sobre la base de los hechos que tenía ante sí, que existieran pruebas suficientes para justificar la iniciación de una investigación, infringiendo lo dispuesto en el párrafo 3 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*.

7.64 El Canadá sostiene que una autoridad investigadora imparcial y objetiva habría sabido que no se había presentado determinada información sumamente pertinente sobre determinadas transacciones

²³⁵ Estados Unidos - Prueba documental 12, Solicitud - Prueba documental VI.B-1; Estados Unidos - Prueba documental 13, Solicitud - Prueba documental VI.B-2; y Canadá - Prueba documental 40, Modificaciones de la solicitud.

²³⁶ Canadá - Prueba documental 37, Solicitud - volumen III.

²³⁷ A la luz de nuestras constataciones no necesitamos abordar, y no abordaremos, la cuestión planteada por las CE acerca de si el párrafo 2 del artículo 5 impone una obligación al Miembro o al propio solicitante.

que estaba razonablemente al alcance de una de las empresas solicitantes (IP) a través de la empresa Weldwood, de la que era propietaria exclusiva, puesto que la solicitud contenía un artículo de un periódico canadiense que mencionaba la relación entre las dos empresas.²³⁸ El Canadá también afirma que, habida cuenta de la magnitud del comercio transfronterizo de madera y del hecho notorio de la propiedad transfronteriza, el USDOC debió haber llegado a la conclusión, mediante un examen más completo de la solicitud, de que las pruebas de existencia de dumping eran inadecuadas, ya que las empresas solicitantes tenían a su alcance más información sobre los precios y los costos. Además, el Canadá plantea que por lo menos cuatro miembros del Comité Ejecutivo de la *Coalition for Fair Lumber Imports*, una de las entidades solicitantes, importaron productos de madera blanda comprados a tres de las empresas canadienses que eran declarantes obligadas durante el período objeto de investigación, y por consiguiente tenían acceso a precios de exportación.²³⁹ Era evidente, pues, que el solicitante tenía razonablemente a su alcance datos sobre precios de transacción y costos que no presentó al USDOC con su solicitud, hecho que el USDOC debió tener presente al examinar la exactitud y la pertinencia de las pruebas presentadas con ella para determinar si había pruebas suficientes que justificaran la iniciación de una investigación.

7.65 Según el Canadá, con arreglo al párrafo 3 del artículo 5 hacía falta información sobre precios y costos para justificar la iniciación. El Canadá, invocando para su posición el apoyo de los Grupos Especiales de los asuntos *Guatemala - Cemento I* y *Guatemala - Cemento II*, estima que la autoridad investigadora debe tener en cuenta la forma en que el solicitante justifica su alegación de existencia de dumping a fin de determinar si hay pruebas suficientes de ello para justificar la iniciación.²⁴⁰ Es decir, el Canadá sostiene que, como el párrafo 2 del artículo 2 sólo permite que el margen de dumping se base en una comparación de valores reconstruidos (como se hizo en la investigación de que se trata) cuando no existen ventas del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno del país exportador, y el párrafo 2.1 del artículo 2 establece la forma en que debe efectuarse el cálculo de los costos, el USDOC estaba obligado a evaluar si las pruebas presentadas por el solicitante sobre cada uno de los elementos pertinentes -los precios en el mercado interno, los precios de exportación y los costos- eran o no adecuadas, exactas y suficientes para justificar la iniciación con arreglo al párrafo 3 del artículo 5.²⁴¹

7.66 El Canadá afirma que, utilizando los datos sobre precios correspondientes a Quebec tomados de *Random Lengths* que presenta el solicitante, la comparación de todos los datos sobre precios "ex fábrica" de Quebec referentes a productos de picea-pino-abeto vendidos en Quebec y en los Estados Unidos (montantes y tableros secados en horno con cortes de precisión de 2x4 pulgadas de longitud variable) indica que el precio estadounidense fue sistemáticamente superior durante el período, y que por lo tanto la solicitud no demostraba la existencia de ningún dumping por comparación entre precios.²⁴² En consecuencia, no había ninguna base para iniciar la investigación sin datos adecuados y exactos sobre los costos.²⁴³ El Canadá impugna también la exactitud y pertinencia de ciertas

²³⁸ Confirmado por los Estados Unidos en su respuesta a la pregunta 12 del Grupo Especial, párrafo 12.

²³⁹ Respuesta del Canadá a la pregunta 8 del Grupo Especial, párrafo 17, y segunda comunicación escrita del Canadá, nota 7.

²⁴⁰ Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafos 30-32.

²⁴¹ *Ibid.*, párrafos 34 y 35.

²⁴² *Ibid.*, párrafo 37, y Respuesta del Canadá a la pregunta 8 del Grupo Especial, párrafo 33 y su nota 32. En la nota de pie de página, el Canadá compara los precios para respaldar este argumento.

²⁴³ *Ibid.*, párrafo 38.

informaciones presentadas por el solicitante como prueba en apoyo de la alegación de existencia de dumping.

7.67 Según los **Estados Unidos**, la información efectivamente presentada con la solicitud proporcionaba pruebas suficientes para constituir el fundamento de la iniciación de una investigación²⁴⁴, y los datos relativos a Weldwood que el Canadá alega que el solicitante tenía razonablemente a su alcance no podían determinar que los datos incluidos en la solicitud dejaran de ser suficientes.²⁴⁵

7.68 Los Estados Unidos afirman que los datos relativos a Weldwood sólo habrían representado la experiencia de una única empresa y no la variada experiencia en materia de costos y precios que efectivamente se expuso con la solicitud. Los datos sobre Weldwood podían constituir o no prueba de dumping. Cualquiera que fuese la conclusión que respaldaran esos datos, no podían modificar el hecho de que las demás informaciones presentadas con la solicitud constituían prueba de la existencia de dumping. Aunque se supusiera, a fines de argumentación, que los datos sobre Weldwood eran de mejor calidad que los presentados con la solicitud, tal cosa no tendría relación alguna con la cuestión planteada al Grupo Especial: el párrafo 3 del artículo 5 no se refiere a la calidad de los datos que sirven de base para la iniciación, salvo en cuanto requiere que sean exactos y pertinentes y que sean suficientes para justificar la iniciación de una investigación.

7.69 Según los Estados Unidos, el USDOC examinó atentamente la solicitud a los efectos de evaluar la exactitud y pertinencia de la información que se le había presentado, comparó las afirmaciones hechas en la solicitud con las pruebas presentadas en su apoyo, y analizó la solicitud paso por paso a fin de verificar la existencia de pruebas suficientes para iniciar una investigación. Como resultado de ello, el USDOC pidió al solicitante que presentara datos complementarios y aclaraciones. El USDOC resumió su análisis de la solicitud en un memorándum de análisis de 19 páginas después de llevar a cabo su propio análisis independiente, que incluyó ajustes del cálculo del margen de dumping hecho por el solicitante. El USDOC se cercioró de la exactitud y pertinencia de las pruebas de existencia de dumping que se le habían presentado y constató que las informaciones presentadas eran suficientes para apoyar la decisión de iniciar una investigación.

7.70 Las **CE**, en su calidad de tercero en esta diferencia, plantean que el párrafo 3 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* obliga a una autoridad investigadora a determinar si la iniciación de una investigación se justifica teniendo en cuenta las pruebas objetivamente disponibles. Esa obligación abarca no sólo un examen de la solicitud y de si cumple, por ejemplo, los requisitos de los párrafos 2 y 3 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*, sino que también puede obligar a la autoridad investigadora a adoptar otras medidas para reunir las pruebas necesarias antes de iniciar una investigación. Las CE, por lo tanto, están de acuerdo con el Grupo Especial que se ocupó del asunto *Argentina - Pollos* en que no es simplemente la exactitud y la pertinencia de las pruebas, en sí mismas, lo que constituye la norma del párrafo 3 del artículo 5, sino la suficiencia de esas pruebas.²⁴⁶ Las CE también están de acuerdo con el Grupo Especial que se ocupó del asunto *Guatemala - Cemento I* en que la existencia de "pruebas suficientes" en cada caso tiene que resolverse teniendo presente la norma establecida en el párrafo 6 i) del artículo 17 del *Acuerdo Antidumping* y en que la cantidad y la calidad de las pruebas necesarias en el momento de la investigación es menor que para

²⁴⁴ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 52-62, y Respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 13 del Grupo Especial, párrafo 14.

²⁴⁵ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 65-69, y Respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 16 del Grupo Especial, párrafos 25-30.

²⁴⁶ Informe del Grupo Especial, *Argentina - Pollos*, párrafo 7.60.

una determinación preliminar o definitiva de existencia de dumping, daño y relación causal, formulada después de una investigación.²⁴⁷

c) Evaluación por el Grupo Especial

7.71 El problema que tenemos que resolver en relación con esta alegación es si el USDOC actuó en conformidad con las prescripciones del párrafo 3 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* cuando decidió que había pruebas suficientes para iniciar una investigación. En otras palabras, si una autoridad investigadora imparcial e independiente habría podido llegar a la conclusión de que la solicitud contenía pruebas exactas y pertinentes que bastaban para justificar la iniciación de una investigación antidumping.²⁴⁸ En consecuencia, debemos referirnos a la naturaleza de la obligación que contiene el párrafo 3 del artículo 5 antes de considerar las circunstancias del caso a la luz de esas obligaciones para determinar si esa norma fue violada por los Estados Unidos.

7.72 Comenzaremos nuestro análisis examinando el texto del párrafo 3 del artículo 5, que dispone lo siguiente:

"Las autoridades examinarán la exactitud y pertinencia de las pruebas presentadas con la solicitud para determinar si existen pruebas suficientes que justifiquen la iniciación de una investigación."

7.73 Como el párrafo 2 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* se refiere a las informaciones que deben presentarse como pruebas en apoyo de la alegación de existencia de dumping, y teniendo en cuenta nuestra constatación de que los Estados Unidos no violaron las disposiciones del párrafo 2 del artículo 5, debemos tratar el contexto del párrafo 3 del artículo 5, así como la relación existente entre el párrafo 2 y el párrafo 3 del artículo 5.

7.74 Observamos que diversos grupos especiales se han referido a las diferentes obligaciones que contienen los párrafos 2 y 3 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* y las funciones que cumplen. El párrafo 2 establece que la solicitud escrita debe contener ciertas pruebas de la existencia de dumping, el daño y la relación causal, en forma de determinadas informaciones que deben presentarse en la medida en que estén razonablemente al alcance del solicitante. A esta altura, el único requisito es que se haya incluido en la solicitud la información que se indica en los apartados del párrafo 2 del artículo 5. Esto no significa que pueda iniciarse una investigación exclusivamente sobre la base del cumplimiento del párrafo 2 del artículo 5, pues el párrafo 3 aclara la necesidad de otro paso: la autoridad investigadora tiene que examinar la pertinencia y exactitud de las pruebas presentadas con la solicitud para determinar si existen pruebas suficientes que justifiquen la iniciación de una investigación. Está claro, por lo tanto, que una solicitud puede cumplir los requisitos del párrafo 2 del artículo 5, pero no necesariamente los de su párrafo 3, ya que la autoridad investigadora puede juzgar que las pruebas que figuran en la solicitud no bastan para justificar la iniciación de una investigación. Si bien reconocemos que, en *Guatemala - Cemento I*, las conclusiones del Grupo Especial sobre la cuestión de si la diferencia le estaba o no debidamente sometida carecen de validez jurídica porque el Órgano de Apelación las revocó, estimamos que esas conclusiones son instructivas y estamos de acuerdo cuando el Grupo Especial dice lo siguiente:

²⁴⁷ Informe del Grupo Especial, *Guatemala - Cemento I*, párrafo 7.57. Ratificado en el informe del Grupo Especial, *México - Jarabe de maíz*, párrafos 7.94 y siguientes.

²⁴⁸ En este asunto no existe ninguna afirmación de que el USDOC haya obtenido información de manera independiente, por lo que su decisión de iniciar una investigación se basó exclusivamente en las informaciones presentadas con la solicitud.

"... el hecho de que el solicitante haya incluido con la solicitud toda la información que 'razonablemente tenga a su alcance' sobre los puntos indicados en los incisos i) a iv) del párrafo 2 del artículo 5 no es concluyente para determinar la existencia de pruebas suficientes que justifiquen la iniciación de la investigación, sino que el párrafo 3 del artículo 5 establece una obligación que excede de la determinación de que se han cumplido los requisitos del párrafo 2 del artículo 5"²⁴⁹,

y

"Así pues, el párrafo 3 del artículo 5 impone una obligación a la autoridad investigadora: una vez que ésta haya aceptado la solicitud, es decir, que haya determinado que contiene pruebas de la existencia de dumping, de un daño y de una relación causal entre ambos, así como 'la información que razonablemente tenga a su alcance el solicitante' sobre los factores indicados en los incisos i) a iv) del párrafo 2 del artículo 5, la autoridad investigadora debe realizar un examen ulterior de las pruebas y de la información presentadas con la solicitud. Si determina que las pruebas y la información presentadas con la solicitud no son exactas, o no son pertinentes para apoyar la conclusión de que existen pruebas suficientes para justificar la iniciación de una investigación, la autoridad debe abstenerse de iniciar la investigación. Por tanto, la decisión de iniciar la investigación se adopta en función de la suficiencia objetiva de las pruebas presentadas con la solicitud y no en función del hecho de que las pruebas y la información presentadas con la solicitud sean toda la información que razonablemente tenga a su alcance el solicitante."²⁵⁰

7.75 Aunque la información que figura en la solicitud constituye, por lo tanto, la base para determinar si las pruebas son suficientes a los efectos de la iniciación de una investigación, la autoridad investigadora no está impedida de reunir informaciones por sí misma para cerciorarse de que tiene ante sí pruebas suficientes, aunque no está obligada a hacerlo.²⁵¹

7.76 En este caso hemos constatado que se han cumplido las prescripciones del párrafo 2 del artículo 5 como se expone en el párrafo 7.61 *supra*. Por lo tanto, la cuestión que debemos abordar a continuación es si el USDOC podía llegar a la conclusión de que existían pruebas suficientes que justificaban la iniciación de una investigación. Observamos que el USDOC no reunió informaciones por sí mismo, además de las que figuraban en la solicitud que se le presentó, sino que basó su decisión de iniciar una investigación en las informaciones de la solicitud, complementadas por informaciones adicionales y aclaraciones presentada por el solicitante a petición del USDOC.

7.77 Antes de tratar la cuestión de lo que constituye pruebas suficientes, hay una pregunta a la que debemos responder: ¿"pruebas suficientes" de qué? A este respecto consideramos ilustrativa la parte inicial del párrafo 3 del artículo 5, en que establece que "las autoridades examinarán la exactitud y pertinencia de las pruebas presentadas con la solicitud", así como el encabezamiento del párrafo 2, que establece que "con la solicitud a que se hace referencia en el párrafo 1 se incluirán pruebas de la existencia de: a) dumping; b) un daño ...; y c) una relación causal entre las importaciones objeto de dumping y el supuesto daño". Estimamos, por consiguiente, que si bien el párrafo 3 del artículo 5 no contiene ninguna referencia expresa a pruebas de la existencia de dumping, cabe incorporar en esa norma, por deducción basada en el párrafo 2, la prueba de los tres elementos necesarios para la

²⁴⁹ Informe del Grupo Especial, *Guatemala - Cemento I*, párrafo 7.49.

²⁵⁰ *Ibid.*, párrafo 7.50. (no se reproducen las negritas del original)

²⁵¹ Informe del Grupo Especial, *Guatemala - Cemento II*, párrafo 8.62.

imposición de medidas antidumping. El párrafo 2 pone de manifiesto que la solicitud tiene que contener pruebas de la existencia de dumping, daño y relación causal, mientras que el párrafo 3 obliga a la autoridad investigadora a cerciorarse de la exactitud y pertinencia de las pruebas para determinar que son suficientes para justificar la iniciación de una investigación. Al interpretar el párrafo 3 del artículo 5 en el contexto de su párrafo 2, las pruebas que se mencionan en el párrafo 3 sólo pueden significar pruebas de la existencia de dumping, daño y relación causal.

7.78 El *Acuerdo Antidumping* no define qué constituye pruebas suficientes para justificar la iniciación de una investigación antidumping. Sin embargo, al tratar esta cuestión consideramos apropiado seguir el criterio adoptado por grupos especiales anteriores que examinaron alegaciones basadas en el párrafo 3 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*, y determinar si una autoridad investigadora imparcial y objetiva habría constatado que la solicitud contenía información suficiente para justificar la iniciación de una investigación.²⁵²

7.79 Teniendo en cuenta nuestra norma de examen, consideraremos por lo tanto si una autoridad investigadora objetiva e imparcial, al examinar los hechos presentados al USDOC en el momento de la iniciación de la investigación, podría haber determinado adecuadamente que había pruebas suficientes de la existencia de dumping que justificaban la iniciación de una investigación antidumping. El párrafo 3 del artículo 5 exige que la autoridad investigadora, al formular esta determinación, examine la exactitud y pertinencia de las pruebas presentadas con la solicitud. No cabe duda de que la exactitud y pertinencia de las pruebas afecta a la determinación de la autoridad investigadora acerca de si existen o no pruebas suficientes que justifiquen la iniciación de una investigación. Pero el criterio legal que fija el párrafo 3 del artículo 5 no consiste únicamente en el hecho de la exactitud y pertinencia de las pruebas en sí mismo, sino en el carácter *suficiente* de esas pruebas.²⁵³ Al analizar la suficiencia de las pruebas, estamos de acuerdo con grupos especiales anteriores en que las afirmaciones y aseveraciones no apoyadas por ninguna prueba no constituyen pruebas suficientes en el sentido del párrafo 3 del artículo 5.²⁵⁴

7.80 Observamos que, aunque el párrafo 2 del artículo 5 no define el término "dumping", el artículo 2 orienta acerca del significado de esa expresión a los efectos del *Acuerdo Antidumping*. Estamos de acuerdo con las constataciones del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Guatemala - Cemento II* acerca de esta cuestión²⁵⁵, que también fueron seguidas por el Grupo Especial de *Argentina - Pollos*, en el sentido de que para determinar si existen o no pruebas suficientes de la existencia de dumping, una autoridad investigadora no puede descartar por completo los elementos que configuran la existencia de esa práctica, como se establece en el artículo 2.²⁵⁶ Desde luego, esto no significa que una autoridad investigadora deba llevar a cabo una determinación completa de existencia de dumping para poder iniciar una investigación. Significa simplemente que la autoridad investigadora debe tener en cuenta los parámetros generales acerca de la naturaleza del dumping al indagar sobre la suficiencia de las pruebas. La prescripción es que las pruebas tienen que ser de tal carácter que una autoridad investigadora imparcial y objetiva pudiera determinar que existían pruebas suficientes de existencia de dumping en el sentido del artículo 2 para justificar la iniciación de una

²⁵² Informes de los Grupos Especiales, *México - Jarabe de maíz*, párrafos 7.91-7.110; *Guatemala - Cemento II*, párrafos 8.29-8.58; y *Argentina - Pollos*, párrafos 7.60-7.89.

²⁵³ Informe del Grupo Especial, *Argentina - Pollos*, párrafo 7.60.

²⁵⁴ Informes de los Grupos Especiales, *Guatemala - Cemento II*, párrafos 8.51-8.53; y *Argentina - Pollos*, párrafo 7.60.

²⁵⁵ Informe del Grupo Especial, *Guatemala - Cemento II*, párrafo 8.35.

²⁵⁶ Informe del Grupo Especial, *Argentina - Pollos*, párrafo 7.62.

investigación. En consecuencia, seguiremos igual enfoque en nuestro análisis de las alegaciones del Canadá. Teniendo presentes estas consideraciones, pasaremos ahora al examen de la alegación del Canadá.

7.81 Según el Canadá, hacía falta información sobre los costos y los precios para justificar la iniciación de una investigación con arreglo al párrafo 3 del artículo 5. El Canadá basa esta afirmación en la pertinencia contextual del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* para la interpretación del párrafo 3 del artículo 5, como se analizó en el párrafo 7.80 *supra*. Una autoridad investigadora, por lo tanto, debe tener en cuenta las bases de la alegación de existencia de dumping para determinar si hay pruebas suficientes del dumping que justifiquen la iniciación de una investigación. Como el solicitante en este caso, alegó que se efectuaban ventas en el Canadá a precio inferior al costo, presentó informaciones sobre el valor (normal) reconstruido en respaldo de su alegación sobre existencia de dumping.

7.82 Según el Canadá, el artículo 2, y más específicamente su párrafo 2, permite calcular un margen de dumping sobre la base del valor normal reconstruido cuando el producto similar no es objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno del país exportador. Para descartar las ventas en el mercado interno, el párrafo 2.1 del artículo 2 exige un análisis de los costos y la determinación de que las ventas en el mercado interno "se han efectuado a precios que no permiten recuperar todos los costos dentro de un plazo razonable". Estas disposiciones ofrecen un contexto para determinar en este caso la suficiencia de las pruebas con arreglo al párrafo 3 del artículo 5. En consecuencia, según alega el Canadá, el USDOC estaba obligado a evaluar si las pruebas presentadas por el solicitante sobre cada uno de los elementos pertinentes -los precios en el mercado interno, los precios de exportación y los costos- eran o no adecuadas, exactas y, por lo tanto, suficientes, para justificar la iniciación con arreglo al párrafo 3 del artículo 5. A juicio del Canadá, una autoridad investigadora objetiva no podría haber determinado que las pruebas de cada uno de los elementos necesarios presentadas por el solicitante eran suficientes para justificar la iniciación.

7.83 Si bien estamos de acuerdo en que el artículo 2 proporciona un contexto para la interpretación del párrafo 3 del artículo 5, estimamos que debe distinguirse claramente entre la determinación de un margen de dumping conforme a las prescripciones del párrafo 2 del artículo 2 a los efectos de una determinación preliminar o definitiva y la evaluación de las pruebas de dumping a los efectos de determinar si existen o no pruebas suficientes que justifiquen la iniciación de una investigación. Observamos que varios grupos especiales han señalado la diferencia entre las pruebas necesarias para iniciar una investigación antidumping y las pruebas necesarias para una determinación positiva sobre la existencia de dumping. Por ejemplo, en *Guatemala - Cemento II* el Grupo Especial declaró lo siguiente:

"no pretendemos sugerir que la autoridad investigadora haya de contar en el momento en que inicia una investigación con pruebas de la existencia de dumping, en el sentido del artículo 2, en la cantidad y de la calidad que serían necesarias para apoyar una determinación preliminar o definitiva. Una investigación antidumping es un proceso en el que se llega gradualmente a la certidumbre de la existencia de todos los elementos necesarios para adoptar una medida, conforme avanza la investigación".²⁵⁷

²⁵⁷ Informe del Grupo Especial, *Guatemala - Cemento II*, párrafo 8.35. Véanse también los informes de los Grupos Especiales, *Argentina - Pollos*, párrafo 7.67 (donde se constató que las pruebas consistentes en ventas efectuadas en un importante mercado de exportación, aunque no se referían a la totalidad de ese país, eran suficientes para la iniciación); y *Guatemala - Cemento I*, párrafo 7.64 (las pruebas presentadas para la iniciación no necesitan ser de igual cantidad ni calidad que las que harían falta para apoyar una determinación preliminar o definitiva).

7.84 Estamos de acuerdo con la posición expuesta, asumida por otros grupos especiales sobre esta cuestión; es decir, en que la cantidad y la calidad de las pruebas necesarias para cumplir el requisito de suficiencia de las pruebas son diferentes a los efectos de la iniciación de una investigación que cuando se trata de una determinación preliminar o definitiva de existencia de dumping.

7.85 Al aplicar estas consideraciones al caso que tenemos planteado, el problema que debemos resolver es, por lo tanto, si una autoridad investigadora imparcial y objetiva podría haber llegado a la misma conclusión que el USDOC, después de examinar las pruebas en que éste se basó, a los efectos de determinar la suficiencia de las pruebas que tenía ante sí desde el punto de vista del párrafo 3 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*.

7.86 Examinaremos en primer término la cuestión relativa a los datos sobre Weldwood. Recordemos que el Canadá alega que los datos sobre precios y costos de Weldwood, que la empresa solicitante "IP" tenía razonablemente a su alcance, debieron haberse presentado con la solicitud.²⁵⁸ El Canadá afirma implícitamente que los datos sobre Weldwood eran de calidad superior a los que figuraban en la solicitud, en los que el USDOC basó su decisión de iniciar una investigación. La posición de los Estados Unidos es que la información presentada con la solicitud fue examinada por el USDOC y éste constató que era suficiente para justificar la iniciación de una investigación. Según los Estados Unidos, los datos de Weldwood sólo se relacionaban con una empresa y, en consecuencia, no podían quitar peso a los datos más representativos que efectivamente se presentaron y que constituyeron la base de la decisión del USDOC acerca de la suficiencia de las pruebas para justificar la iniciación de una investigación.

7.87 Recordamos nuestra anterior constatación de que el párrafo 2 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* exige que la solicitud contenga la información que esté razonablemente al alcance del solicitante para justificar su alegación, entre otras cosas, respecto de la existencia del supuesto dumping, lo que significa que la solicitud no necesita contener *toda* la información que el solicitante tenga razonablemente a su alcance, sino sólo la información que acredite *prima facie* la alegación. Observamos, además, que el párrafo 3 del artículo 5 exige que la autoridad investigadora "[examine] la exactitud y pertinencia de las pruebas presentadas con la solicitud para determinar si existen pruebas suficientes que justifiquen la iniciación de una investigación". La redacción del párrafo 3 del artículo 5 pone de manifiesto que la prescripción consiste en que haya pruebas *suficientes* que justifiquen la iniciación de una investigación. El requisito, por lo tanto, no consiste en examinar si la autoridad investigadora tiene o no razonablemente a su alcance pruebas más eficaces, sino en determinar si una autoridad investigadora imparcial y objetiva podría haber constatado que las pruebas presentadas eran suficientes para justificar la iniciación de una investigación.

7.88 La solicitud contenía ciertos datos sobre los costos que fueron reconstruidos, en parte sobre la base de datos canadienses y en parte sobre la base de datos e informaciones de los Estados Unidos, y datos sobre precios extraídos de *Random Lengths*, una prestigiosa publicación del sector. El Canadá plantea que por intermedio de Weldwood se disponía de información sobre costos y precios reales en el Canadá. Observamos que los datos de Weldwood sólo podrían haberse relacionado con una empresa, mientras que la información sobre precios de *Random Lengths* abarcaba gran número de transacciones de distintos vendedores y, en consecuencia, podía considerarse más representativa. Como el USDOC no examinó los datos sobre Weldwood, no se sabe si habrían indicado o no la existencia de dumping. Aun suponiendo que no hubieran indicado la existencia de ningún dumping, estimamos que, en principio, no podrían haber menoscabado la suficiencia de los datos efectivamente presentados con la solicitud ni la decisión del USDOC de basar en esas pruebas su decisión de iniciar una investigación. En cambio, si se hubiera comprobado que los datos presentados con la solicitud

²⁵⁸ Los Estados Unidos no alegan que los datos sobre Weldwood no estuvieran razonablemente al alcance de los solicitantes.

eran inexactos e inadecuados en grado tal que una autoridad investigadora imparcial y objetiva no habría podido constatar que la solicitud presentada en este caso contenía pruebas suficientes para justificar la decisión de iniciar una investigación, entonces los datos sobre Weldwood habrían adquirido pertinencia.

7.89 El Canadá alega que en diversos casos las informaciones sobre precios y costos presentadas al USDOC, en que éste se basó para determinar si las pruebas eran o no suficientes, merecían reparos en tal medida que una autoridad investigadora imparcial y objetiva no podría haber constatado que las pruebas que tenía ante sí eran suficientes para justificar la iniciación de una investigación, y que los Estados Unidos, por lo tanto, violaron el párrafo 3 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*.

7.90 Al examinar las afirmaciones del Canadá acerca de la suficiencia de las pruebas en que el USDOC basó su decisión de iniciar una investigación, aunque tenemos presente que no debemos realizar un examen *de novo* de los hechos, estimamos que, teniendo en cuenta la impugnación hecha por el Canadá de diversos aspectos de las pruebas sobre costos y precios, tenemos que examinar los hechos concretos relativos a este caso con cierto detalle para establecer si una autoridad investigadora imparcial y objetiva podría haber llegado a la misma conclusión que el USDOC.

7.91 Según el Canadá, las pruebas sobre costos presentadas con la solicitud estaban viciadas en diversas formas que las hacían insuficientes para respaldar la decisión de iniciar una investigación:

i) *Eficiencias de escala de los aserraderos canadienses en el cálculo de los costos*

7.92 El solicitante no presentó datos sobre costos reales de productores canadienses importantes o representativos, sino que basó sus alegaciones sobre los costos de los productores de Columbia Británica y Quebec en los costos de cuatro aserraderos estadounidenses que tomaron en su reemplazo. El Canadá sostiene que el fundamento para basarse en los datos relativos a esos cuatro aserraderos "sólo consistía en afirmaciones sin prueba alguna acerca de la pertinencia de los aserraderos escogidos".²⁵⁹ El USDOC aceptó los datos sobre los costos sobre la base de las afirmaciones del solicitante. El Canadá sostiene que esos aserraderos no eran representativos de los canadienses sobre la base del tamaño, ya que las empresas estadounidenses escogidas como sustitutos a los efectos de los costos de Quebec no alcanzaban a la décima parte del tamaño de cualquiera de las seis mayores empresas canadienses y eran menores que más del 75 por ciento de las empresas canadienses que exportan a los Estados Unidos. Los aserraderos estadounidenses, por lo tanto, no podían obtener las eficiencias de escala de las empresas canadienses, y en consecuencia el modelo de costos del solicitante exageraba los costos provocando un resultado excesivo en el cálculo del valor (normal) reconstruido.

7.93 Los Estados Unidos respondieron que, con respecto a la mayoría de los costos, los datos correspondientes a aserraderos estadounidenses sólo se utilizaron para obtener factores de producción, que después se evaluaron utilizando datos sobre costos de un productor canadiense. El Canadá no controvierte que esos datos sobre costos eran representativos de los costos de producción canadienses. Sin embargo, respecto de algunos factores de costos se tomaron como base datos de los Estados Unidos y se ajustaron seguidamente para que correspondieran a los costos canadienses. Según los Estados Unidos, los aserraderos estadounidenses cuyos datos sustitutivos se emplearon en ese cálculo eran, en sí mismos, empresas productoras de madera blanda importantes y representativas de los Estados Unidos, dos de ellas de una región maderera de la parte oriental de los Estados Unidos y dos de una importante zona maderera occidental del país. Teniendo en cuenta la gran disparidad de tamaño de los aserraderos, tanto en el Canadá como en los Estados Unidos, un aserradero estadounidense no necesita figurar entre los mayores para que pueda ser importante y representativo

²⁵⁹ Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 39.

como productor de madera blanda a los efectos de emplearlo como fuente de datos representativa de una gama igualmente amplia de aserraderos canadienses.

7.94 Al considerar esta cuestión tenemos presente que se trata de la iniciación de una investigación; además, tenemos en cuenta la norma de examen del párrafo 6 del artículo 17, que debemos aplicar. Nos parece que la argumentación del Canadá gira principalmente en torno de su aseveración de que los aserraderos canadienses son mucho más grandes que los estadounidenses y, en consecuencia, tienen mayor eficiencia de escala que la que pueden tener aquéllos. Si bien estamos de acuerdo en que la eficiencia de escala efectivamente tiene repercusión en los costos, observamos también que el solicitante indicó en la solicitud que "los costos de fabricación de la madera blanda varían considerablemente entre los productores según múltiples factores, como el nivel de eficiencia de cada productor, la clase de equipo, la ubicación física y el material que sirve de fuente de la fibra de madera".²⁶⁰

7.95 Teniendo en cuenta la índole de la industria maderera tanto en los Estados Unidos como en el Canadá, y las relaciones dinámicas entre los distintos elementos del costo, estimamos que sería casi imposible para un solicitante presentar información que se refiriera a la totalidad de esas variables a los efectos de la iniciación de una investigación. En consecuencia, opinamos que una autoridad investigadora imparcial y objetiva podría haber aceptado las pruebas de los cuatro aserraderos sustitutivos en el contexto del cálculo del valor normal presentado en la solicitud y, por consiguiente, constatamos que el USDOC no incurrió en error al llegar sobre esa base a la conclusión de que existían pruebas suficientes que justificaban la iniciación de una investigación.

ii) Cálculo/imputación de los costos

7.96 El Canadá afirma que el USDOC inició la investigación sin tener ante sí ninguna prueba acerca de la forma en que el solicitante había calculado los costos de fabricación de las cuatro empresas sustitutivas estadounidenses respecto de las especies de picea-pino-abeto, ni de la forma en que los costos de las empresas se atribuían a cada uno de los productos respecto de los cuales se habían reconstruido modelos de costos (madera aserrada en tamaños corrientes o montantes secados en horno de 2x4 pulgadas). Los Estados Unidos responden que, como la mayor parte de los costos se calculó según la especie y por MBF, el solicitante siguió la práctica corriente en el sector; y también que la cuestión de la precisa distribución de los costos entre los productos no es un problema que tuviera que resolverse definitivamente antes de que se iniciara la investigación.²⁶¹ El Canadá impugna esta afirmación y sostiene que el USDOC nunca hizo tal constatación.²⁶²

7.97 Recordando que esta cuestión se refiere a la iniciación de la investigación, y la norma de examen que debemos aplicar, estimamos que no cabe pretender que la autoridad investigadora realice una distribución de los costos en la misma forma en que debe hacerlo al formular una determinación preliminar o definitiva de existencia de dumping. Estamos de acuerdo con los Estados Unidos en que la cuestión de la precisa distribución de los costos entre diferentes productos no es un problema que tenga que resolverse definitivamente antes de que se inicie una investigación: en cualquier investigación antidumping la distribución de los costos es normalmente un tema muy polémico, cosa que también este caso pone de manifiesto. En consecuencia, constatamos que el USDOC no incurrió en error al llegar sobre esa base a la conclusión de que existían pruebas suficientes que justificaban la iniciación de una investigación.

²⁶⁰ Canadá - Prueba documental 134, Solicitud - Prueba documental VI.A, páginas 4 y 5.

²⁶¹ Segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, página 9.

²⁶² Segunda declaración oral (inicial) del Canadá, párrafo 19.

iii) *Período abarcado por los datos del modelo de costos*

7.98 El Canadá dice que los modelos de costos elaborados tanto para Quebec como para Columbia Británica se basaban en determinados datos de fabricación y costos relativos a un período inferior a un año completo (2000). El Canadá sostiene que el hecho de que no se hayan recogido los costos asociados a un ciclo de explotación completo a efectos de la iniciación constituye una clara muestra de insuficiencia. El Canadá afirma que la construcción de viviendas y, en consecuencia, la venta de madera aserrada en tamaños corrientes y de montantes de madera es una actividad estacional. Según el Canadá, el hecho de basarse en un período inferior a un ejercicio financiero induce a error y proporciona una visión distorsionada de los costos unitarios de producción. No hay en el expediente pruebas de que el Departamento de Comercio realizara un análisis de la pertinencia de esos períodos "abreviados" de estudio de los costos.²⁶³ Los Estados Unidos respondieron que la solicitud contenía datos sobre los costos de cuatro aserraderos estadounidenses, entre los cuales los datos referentes a uno abarcaban el año completo y, tomados en conjunto, los datos de los cuatro aserraderos abarcaban todo el año civil 2000.²⁶⁴ El solicitante explicó también los motivos por los que las cuatro empresas proporcionaron datos correspondientes a determinados meses, principalmente porque eran los únicos períodos respecto de los cuales determinadas empresas contaban con datos verificados.²⁶⁵

7.99 Al examinar esta cuestión observamos que el USDOC disponía de datos sobre los costos que, tomados en conjunto, abarcaban un año completo, y que los datos sobre costos de una de las empresas abarcaban todo el período. Aunque el Canadá afirma implícitamente que el carácter estacional de la industria maderera afectaría a la información en tal grado que la haría insuficiente, no ha presentado argumentos ni pruebas que justifiquen este criterio de modo que nos permitiera llegar a la conclusión de que una autoridad investigadora imparcial y objetiva no podría haber constatado que las informaciones que tenía ante sí eran suficientes para justificar la iniciación de una investigación sobre esa base. En consecuencia, constatamos que el USDOC no incurrió en error al llegar sobre esa base a la conclusión de que existían pruebas suficientes que justificaban la iniciación de una investigación.

iv) *Información sobre ventas en el mercado interno correspondiente a Quebec como fundamento para concluir que podía recurrirse al valor reconstruido para determinar el valor normal a los efectos de la iniciación de una investigación*

7.100 El Canadá afirma que, como el USDOC rechazó la información sobre precios de la picea-pino-abeto de la región occidental presentada por el solicitante en apoyo de la alegación de que se estaba vendiendo ese tipo de madera blanda a precio inferior al costo, no existían precios del mercado interno relativos a la picea-pino-abeto de la región occidental que permitieran comprobar si las ventas de ese producto se efectuaban a precio inferior al costo.²⁶⁶ Como no había precios del mercado interno, ni precios sustitutivos, respecto de la picea-pino-abeto de la región occidental, no había fundamento para constatar que esas ventas tenían precio inferior al costo calculado; en consecuencia,

²⁶³ Respuesta del Canadá a la pregunta 8 del Grupo Especial, párrafo 36.

²⁶⁴ Los aserraderos proporcionaron datos sobre los costos correspondientes a los siguientes períodos: zona oriental 1: julio a diciembre de 2000; zona oriental 2: enero a septiembre de 2000; zona occidental 1: julio a diciembre de 2000; y zona occidental 2: enero a diciembre de 2000.

²⁶⁵ Canadá - Prueba documental 135, Solicitud - Prueba documental VI.C-1, y Canadá - Prueba documental 136, Solicitud - Prueba documental VI.D-1.

²⁶⁶ El USDOC rechazó la información sobre precios presentada, que los solicitantes obtuvieron del sistema de publicación de precios de mercado del Ministerio de Silvicultura de Columbia Británica, porque los solicitantes no indicaron que los precios se limitaban exclusivamente a ventas en el Canadá (Canadá - Prueba documental 9, Iniciación, página 21330).

el USDOC no podía, objetivamente, basar su decisión de iniciar la investigación en la comparación del valor reconstruido de la madera de picea-pino-abeto presentado por el solicitante. Los Estados Unidos responden que el argumento del Canadá supone de manera inexacta que la calidad y la cantidad de las pruebas deben ser las mismas a los efectos de la iniciación que en el momento de conclusión de la investigación. Como la solicitud contenía pruebas sobre ventas en el mercado interno hechas por debajo del costo en Quebec, suministraba una base para utilizar un valor reconstruido a los efectos de determinar el valor normal.

7.101 La cuestión que tenemos que resolver en este caso es si la información sobre ventas en el mercado interno correspondiente a Quebec era o no suficiente como fundamento para concluir que podía recurrirse al valor reconstruido para determinar el valor normal a los efectos de la iniciación de una investigación. En otras palabras, si la información relativa a la picea-pino-abeto era suficiente como fundamento para determinar que debía calcularse un valor (normal) reconstruido respecto de todos los productos de madera blanda de que se trataba. Observamos que se planteó una cuestión análoga al Grupo Especial que se ocupó del asunto *Argentina - Pollos* cuando examinó si una solicitud que contenía datos sobre precios en el mercado interno en determinada región del país exportador eran suficientes, o debieron haberse presentado otros datos sobre los precios. El Grupo Especial llegó a la conclusión de que "basta con que una autoridad investigadora base su decisión de iniciar una investigación en las pruebas concernientes a las ventas internas en una de las ciudades más importantes del país exportador objeto de la investigación, sin que necesariamente deba contar con los datos correspondientes a las ventas en todo el país".²⁶⁷ Sin bien tenemos presente que los hechos del asunto *Argentina - Pollos* se diferencian del caso que tratamos, consideramos sin embargo que son suficientemente análogos para que resulten pertinentes a los efectos de nuestro análisis. Observamos que los productos de madera blanda de picea-pino-abeto de la región oriental constituyen una de las dos grandes categorías en que se divide el producto objeto de la investigación, y estimamos que no existe ningún requisito que haga necesaria la prueba de la existencia de dumping en todas las categorías o subconjuntos del producto importado para justificar la decisión de iniciar una investigación. En consecuencia, constatamos que el USDOC no incurrió en error al llegar sobre esta base a la conclusión de que existían pruebas suficientes para justificar la iniciación de una investigación.

v) *Pruebas sobre precios de transacciones de venta en el mercado interno*

7.102 Según el Canadá, el USDOC inició la investigación a pesar de que la solicitud no contenía pruebas sobre ventas reales hechas por empresas determinadas del Canadá en el mercado interno del país. Las pruebas sobre los precios consistían en estimaciones de una publicación del sector, *Random Lengths*, que en algunos casos mezclaban datos de precios canadienses y estadounidenses. El Canadá afirma que los datos de *Random Lengths*, por lo tanto, no podían considerarse suficientes para justificar la iniciación de una investigación. Los Estados Unidos controvierten estas alegaciones sosteniendo que los datos de *Random Lengths* se basan en precios reales y que la información no mezcla datos estadounidenses con canadienses.

7.103 Observamos que no existe discrepancia entre las partes sobre el crédito que en sí mismos merecen los datos de *Random Lengths*. El punto en que discrepan se refiere a si los datos corresponden a precios o a estimaciones informales a su respecto, y a si mezclan o no datos estadounidenses y canadienses.

7.104 Observamos que *Random Lengths* explica de qué modo determina la información sobre precios que publica, en los siguientes términos:

²⁶⁷ Informe del Grupo Especial, *Argentina - Pollos*, párrafo 7.67.

"[e]l personal realiza cada semana cientos de consultas telefónicas con vendedores y compradores ... También se obtiene información por correo electrónico y fax ...

Sobre la base de la información recabada de esas fuentes, determinamos los precios que se publican en la Guía de Precios de *Random Lengths*. Esos precios corresponden a ventas de productores a sus clientes. ...

Debido a estas variables, el precio que se indica en *Random Lengths* no es el único por el que se ha comercializado un producto. Cada precio indicado está comprendido dentro de la gama de precios informada por nuestras fuentes. El precio que se publica es un nivel representativo de la comercialización del producto inmediatamente antes de la publicación. Los precios que se indican corresponden a los niveles en que efectivamente se ha comercializado el producto entre los fabricantes y sus clientes.

Pero debe tenerse en cuenta que no existe un precio único que pueda describir cabalmente el mercado de un producto en un momento determinado, y menos aún en una semana. ... Sólo nuestras consultas telefónicas permiten efectuar el seguimiento de las múltiples variables para tenerlas en cuenta al determinar los precios representativos de que se informa en la Guía de Precios".²⁶⁸

También:

"[u]n precio publicado en *Random Lengths* es una referencia, o un indicador, del nivel general de comercialización de un producto en el momento de la publicación.

El precio informado no es un promedio aritmético de los precios recogidos por el personal de *Random Lengths*. No es el precio del producto en la semana siguiente a la publicación (es decir, no es una proyección de precios para transacciones futuras). No es el único precio por el que se realizaron transacciones durante la semana de la publicación.

Los precios publicados en *Random Lengths* representan transacciones entre fabricantes y sus clientes. ..."²⁶⁹

7.105 Después de considerar estas explicaciones acerca del modo en que se obtienen efectivamente las informaciones sobre precios de *Random Lengths* y se presentan en la publicación semanal, estimamos que la información de precios publicada, aunque corresponde a diversas ventas y no se refiere a una venta determinada, efectivamente refleja precios de venta que indican los niveles en que se comercializa la madera blanda entre los fabricantes y sus clientes. De este modo, a nuestro juicio los datos de *Random Lengths* constituyen ciertamente el tipo de información sobre los precios que prevé el párrafo 2 iii) del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*. Estimamos, además, que en el caso de un producto básico, como la madera blanda, una publicación prestigiosa de la rama de producción, que abarca una amplia gama de productos, con datos sobre los precios durante determinado período de tiempo, puede ser preferible, como fuente de información más representativa acerca de los precios, a los datos de precios procedentes de un único exportador o importador.

²⁶⁸ Canadá - Prueba documental 133, *Random Lengths - How Reported Prices are Determined*, página 1.

²⁶⁹ *Ibid.*, página 6.

7.106 El Canadá afirma también que la información de *Random Lengths* mezcla datos estadounidenses con datos canadienses²⁷⁰ porque *Random Lengths* define la madera de picea-pino-abeto de la región oriental del siguiente modo:

"[m]adera del grupo picea-pino-abeto producida en las provincias orientales del Canadá, incluidas Saskatchewan y Manitoba. También se emplea la expresión en referencia a ciertas maderas producidas en la región nororiental de los Estados Unidos".²⁷¹

7.107 Los Estados Unidos rebaten esta afirmación remitiéndose a una carta recibida de los editores de *Random Lengths*, en que se indica lo siguiente:

"[l]os precios de madera de picea-pino-abeto de la región oriental publicados en las Guías de Precios semanales de *Random Lengths* son representativos de la madera producida en las provincias orientales del Canadá".²⁷²

7.108 Según los Estados Unidos, esta definición indica, en sí misma, que el significado *primario* de la expresión "picea-pino-abeto" se limita a determinada madera de producción canadiense. Su empleo como "expresión corriente en el ramo" aplicada a madera producida en los Estados Unidos es no sólo secundaria, sino también independiente. Para confirmar esta interpretación, los Estados Unidos se remitieron a una carta de *Random Lengths* que se había incorporado en el expediente del asunto con una comunicación del solicitante, que dice así:

"[r]ecibimos efectivamente información sobre la producción y los precios de la madera de picea-pino-abeto aserrada en tamaños corrientes de aserraderos situados en estados de Nueva Inglaterra. Sin embargo, como hemos comentado, las normas de clasificación en vigor exigen que esa producción se designe como 'madera de picea-pino-abeto-sur' (en inglés: 'SPF-S'). Aunque las ventas y los precios de 'SPF-S' pueden afectar y efectivamente afectan a los precios y los mercados de picea-pino-abeto de la región oriental, concentramos nuestra compilación de informaciones y nuestros informes sobre precios en picea-pino-abeto de la región oriental procedente de aserraderos del Canadá oriental".²⁷³

7.109 El Canadá interpreta que el término "concentramos" indica "un grado no especificado de atención a datos canadienses" que llevaría a una autoridad investigadora objetiva a determinar que esos datos deben rechazarse al examinar si se ha de iniciar o no una investigación antidumping.²⁷⁴

7.110 Según los Estados Unidos, en cambio, la combinación de las pruebas demuestra que *Random Lengths* reconoce la existencia de una distinción en el mercado entre la madera de picea-pino-abeto producida en el Canadá y la producida en los Estados Unidos y no mezcla los datos sobre la "madera

²⁷⁰ Primera declaración oral (inicial) del Canadá, párrafo 23.

²⁷¹ Canadá - Prueba documental 147, Solicitud - Prueba documental III.9, página 114.

²⁷² En Estados Unidos - Prueba documental 1 se incluía por error otra comunicación distinta presentada por los solicitantes con igual fecha. Los Estados Unidos presentaron al Grupo Especial el documento correcto, incorporado en el expediente, como Estados Unidos - Prueba documental 60, página 79.

²⁷³ *Ibid.*

²⁷⁴ Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 54.

de picea-pino-abeto de la región oriental" producida en el Canadá con los datos sobre la madera de "picea-pino-abeto del sur" producida en los Estados Unidos (en su región oriental).²⁷⁵

7.111 Teniendo en cuenta estos hechos, así como la circunstancia de que esta cuestión se refiere a la iniciación de la investigación, y que nos parece claro que la autoridad investigadora examinó este asunto con detenimiento y pidió aclaraciones al solicitante²⁷⁶, que consideró satisfactorias, estimamos que una autoridad investigadora imparcial y objetiva podía llegar razonablemente a la conclusión de que la posibilidad de mezcla de datos no menoscababa el crédito que la información merecía a los efectos de la iniciación de una investigación.

7.112 En consecuencia, constatamos que el USDOC no incurrió en error al llegar sobre esta base a la conclusión de que existían pruebas suficientes que justificaban la iniciación de una investigación.

vi) Declaraciones juradas con información sobre el precio de exportación

7.113 El Canadá afirma que las dos declaraciones juradas con informaciones acerca de los precios de exportación que presentó el solicitante y en las que se apoyó el USDOC a los efectos de la iniciación de la investigación eran inadecuadas. Con respecto a la declaración jurada que contenía información sobre precios de Columbia Británica, la "cotización de precios" se refiere a una oferta de picea-pino-abeto de la región occidental, hecha por una empresa comercial, y no identifica concretamente a ningún productor ni exportador canadiense como proveedor del producto.²⁷⁷ Según el Canadá, esa cotización no fue proporcionada por ningún productor ni exportador canadiense, ni por una empresa estadounidense afiliada a un productor o exportador canadiense. En lo que respecta a la declaración jurada que contiene una "cotización de precios" sobre ventas en Quebec, no indica como vendedor de la mercancía a un productor canadiense, no identifica a ningún comprador y contiene escasa información sobre las condiciones de la venta.²⁷⁸ Según el Canadá, esas cotizaciones son poco más que afirmaciones no apoyadas por pruebas, que una autoridad investigadora objetiva habría rechazado como fundamento para la iniciación de una investigación.

7.114 Los Estados Unidos afirman que la declaración jurada que contenía información de precios de Columbia Británica se prestó por una fuente bien informada de la rama de producción, que daba testimonio de una oferta de una empresa mercantil estadounidense sobre madera de picea-pino-abeto de la región occidental, secada en horno, de 2x4 pulgadas con longitud variable, del interior de Columbia Británica, para la venta en marzo de 2001 a un precio con entrega en determinado lugar de destino en el mercado estadounidense.²⁷⁹ La declaración jurada también contenía informaciones acerca del sobreprecio que recibían tradicionalmente los madereros mayoristas y los probables medios de transporte. La declaración jurada sobre "pérdida de ventas" referente a precios de Quebec provenía, según los Estados Unidos, de un productor de madera estadounidense que daba cuenta de cuatro casos independientes en que el declarante había perdido ventas, el 15 de diciembre de 2000, porque los posibles compradores informaban de que los productores de Quebec ofrecían madera de picea-pino-abeto de la región oriental secada en horno, de 2x4 pulgadas, a mediados de diciembre

²⁷⁵ Respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 15 del Grupo Especial, párrafo 23.

²⁷⁶ Canadá - Prueba documental 86, carta del USDOC al solicitante solicitando informaciones y aclaraciones; y Canadá - Prueba documental 40, respuesta del solicitante.

²⁷⁷ Estados Unidos - Prueba documental 16, Solicitud - Prueba documental VI.D-14.

²⁷⁸ Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafos 55 y 56.

²⁷⁹ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 59; Canadá - Prueba documental 10, Lista de iniciación; y Estados Unidos - Prueba documental 16, Solicitud - Prueba documental VI.D.-14.

de 2000 al precio por pie tablar indicado en la declaración jurada, que era inferior al precio del declarante, con iguales condiciones de venta, ya que ambos productos se vendían "FOB Boston".

7.115 Como no nos resulta claro si la alegación del Canadá se apoya en que las declaraciones juradas fueron admitidas como pruebas, o en que determinadas informaciones incluidas en ellas no se revelaron a las partes interesadas, nos referiremos a ambas cuestiones.

7.116 Examinaremos en primer término si una declaración jurada puede considerarse una prueba de los precios al decidir si se ha de iniciar una investigación. Observamos que el *Acuerdo Antidumping* no prescribe la naturaleza ni la forma de la información ni de las pruebas que los solicitantes deben presentar y que la autoridad investigadora debe tomar en consideración al resolver si ha de iniciar una investigación. Tomamos nota de la siguiente afirmación de los Estados Unidos:

"[e]s frecuente que en las solicitudes se presenten declaraciones juradas de personas que actúan en el sector para suministrar información relativa al sector o a determinadas empresas. El crédito de esas informaciones se basa no sólo en que contienen un testimonio prestado bajo juramento, sino también, en otro sentido diferente, en que la situación profesional del declarante y su experiencia en el sector le dan acceso a esas informaciones y le permiten referirse en forma fidedigna a las prácticas generales del sector".²⁸⁰

También lo siguiente:

"[l]as declaraciones juradas sobre pérdida de ventas constituyen otro medio habitual para determinar precios de mercancías importadas en los Estados Unidos. Una de las formas en que un productor puede adquirir conocimiento de los precios no publicados que ofrecen sus competidores extranjeros en el mercado estadounidense consiste en que sus clientes habituales le informen de que pueden obtenerse los mismos productos a determinado precio inferior, ofrecido por el competidor extranjero. Esas comunicaciones pueden permitir al productor nacional tratar de igualar el precio; pero si le es imposible reducirlo tanto, también pueden convertirse en prueba, tanto de los precios de exportación como del daño".²⁸¹

7.117 Observamos que el *Acuerdo Antidumping* no contiene ninguna orientación sobre esta cuestión, y que las declaraciones juradas se admiten como prueba en el sistema judicial de muchos países. En vista de las explicaciones presentadas por los Estados Unidos, por lo tanto, no vemos razones para no considerar que las declaraciones juradas sobre precios pueden considerarse prueba pertinente al decidir acerca de si existen pruebas suficientes que justifiquen la iniciación de una investigación.

7.118 Con respecto a la segunda cuestión, es decir, la no revelación de ciertas informaciones que la autoridad investigadora consideró confidenciales, tomamos nota de la siguiente explicación presentada por los Estados Unidos:

"[c]omo suele ocurrir, para evitar la retorsión, el nombre, la vinculación, la ubicación y otros datos que pueden servir para identificar al declarante, así como los detalles de dominio privado referentes a las transacciones de que se trata, sólo se indican en las versiones confidenciales de las pruebas documentales. Los Estados Unidos sólo han presentado las

²⁸⁰ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 61, nota 60.

²⁸¹ *Ibid.*, párrafo 60, nota 62.

versiones públicas de esos documentos, ya que bastan para demostrar la naturaleza de las pruebas que contienen las versiones confidenciales y porque el Canadá nunca contravirtió la buena fe del declarante confidencial".²⁸²

7.119 Observamos que el párrafo 5 del artículo 6 del *Acuerdo Antidumping* obliga específicamente a no revelar la información confidencial, en los siguientes términos:

"Toda información que, por su naturaleza, sea confidencial (por ejemplo, porque su divulgación implicaría una ventaja significativa para un competidor o tendría un efecto significativamente desfavorable para la persona que proporcione la información o para un tercero del que la haya recibido) o que las partes en una investigación antidumping faciliten con carácter confidencial será, previa justificación suficiente al respecto, tratada como tal por las autoridades. Dicha información no será revelada sin autorización expresa de la parte que la haya facilitado." (no se reproduce la nota de pie de página)

7.120 El Canadá nunca afirmó que la información no revelada hubiera sido indebidamente considerada confidencial por el USDOC en este caso. Tampoco nos presentó el Canadá ninguna prueba ni argumento que sugiriera que las informaciones incluidas en las declaraciones juradas son inexactas y, en consecuencia, no fidedignas. Al examinar las declaraciones juradas de que se trata²⁸³, observamos que la información revelada indica las fechas, los productos, su origen canadiense, las condiciones de venta y los precios. La única información suprimida de las versiones confidenciales de las declaraciones juradas son los nombres de los declarantes, sus cargos, sus empleadores y, en un caso, la identidad del oferente. A nuestro juicio, todas las informaciones de importancia respecto de la cuestión fueron reveladas. En tales condiciones no encontramos fundamento alguno para la conclusión de que el crédito o la pertinencia de las pruebas sobre los precios quedaron menoscabados de algún modo por la obligatoria reserva de ciertas informaciones confidenciales. Si el Canadá estima que las declaraciones juradas contienen información falsa o engañosa, entendemos que debió haber planteado esa cuestión ante la autoridad competente de los Estados Unidos. El Canadá no presentó ninguna prueba en ese sentido. En consecuencia, constatamos que el USDOC no incurrió en error al llegar sobre esta base a la conclusión de que existían pruebas suficientes que justificaban la iniciación de una investigación.

vii) *La información de precios abarcaba sólo dos categorías de productos de madera blanda*

7.121 El Canadá alega que la solicitud sólo contenía información de precios sobre dos de las siete categorías de productos de madera blanda indicadas por el solicitante. Esas siete categorías son: 1) montantes; 2) tableros; 3) madera aserrada en tamaños corrientes; 4) madera para estructuras; 5) madera de elevada resistencia a la tensión; 6) madera de clases selectas y 7) madera por elaborar.²⁸⁴ La información sobre precios y los cálculos de dumping que contenía la solicitud, en los que el USDOC basó su decisión de iniciar una investigación, sólo abarcaban dos productos estrechamente definidos: la madera de picea-pino-abeto de 2x4 pulgadas secada en horno aserrada en tamaños corrientes y los montantes de madera de picea-pino-abeto secada en horno, a pesar de que el solicitante pidió que el USDOC iniciara una investigación que comprendía numerosos productos de

²⁸² *Ibid.*, párrafo 59, nota 60.

²⁸³ Estados Unidos - Prueba documental 16, Solicitud - Prueba documental VI.D-14, y Canadá - Prueba documental 45.

²⁸⁴ Canadá - Prueba documental 36, Solicitud, volumen I.

madera blanda.²⁸⁵ El Canadá sostiene, por lo tanto, que las pruebas no eran suficientes a los efectos de la determinación prevista en párrafo 3 del artículo 5.

7.122 Los Estados Unidos sostienen que, como no existe obligación de tratar cada "categoría como un producto separado objeto de consideración, no había obligación de constatar pruebas de la existencia de dumping en cada una de las categorías para iniciar una investigación".²⁸⁶

7.123 El párrafo 3 del artículo 5 exige que, en la iniciación, existan pruebas suficientes de la existencia de dumping del conjunto del producto, de modo que una autoridad investigadora imparcial y objetiva pueda llegar a la conclusión de que había pruebas suficientes que justificaban la iniciación. Es evidente que la prueba de existencia de dumping respecto de un subconjunto insignificante del producto importado no bastaría en este contexto, argumento que el Canadá no ha formulado. Observamos que en el presente caso las categorías respecto de las cuales se presentaron informaciones sobre los precios, que incluyen la madera blanda de 2x4 pulgadas secada en horno, aserrada en tamaños corrientes, y los montantes de 2x4 secados en horno, están comprendidas entre las categorías de productos de madera blanda habitualmente comercializados que, en conjunto, constituyen el producto objeto de la investigación.²⁸⁷ En consecuencia, constatamos que el USDOC no incurrió en error al llegar sobre esta base a la conclusión de que existían pruebas suficientes para justificar la iniciación.

viii) Información sobre el costo de los fletes

7.124 El Canadá sostiene que la solicitud no contenía información adecuada sobre el costo de los fletes.²⁸⁸ A pesar de que el transporte es un importante componente del precio de la madera, el Canadá sostiene que no había en la solicitud información sobre el transporte canadiense, que habría podido obtenerse razonablemente de cualquiera de las dos empresas ferroviarias nacionales del Canadá, y en lugar de ello la solicitud se apoyaba en información sobre los transportes que no correspondía ni siquiera al transporte por ferrocarril en el Canadá o a fletes internacionales. El Canadá menciona los siguientes ejemplos en apoyo de su alegación:

- En el caso de Quebec, el USDOC se basó en el costo medio de transporte de Quebec a los Estados Unidos, incluyendo en ese promedio una estimación de los costos de flete de las provincias marítimas. Al proceder así, incluyó costos de flete no relacionados con el transporte entre Quebec y los Estados Unidos.²⁸⁹ Tampoco había pruebas que apoyaran la alegación del solicitante de que los productores de Quebec utilizan para el envío de madera el transporte por camión y no el ferrocarril.
- En el caso de Columbia Británica, el USDOC se basó en una declaración jurada en la que se consignaban los gastos de transporte por ferrocarril de lo que parece ser un envío de madera de pino tea, que pesa considerablemente más que la madera de picea-

²⁸⁵ Respuesta del Canadá a la pregunta 8 del Grupo Especial, párrafo 29.

²⁸⁶ Segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 20.

²⁸⁷ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 52 y 58.

²⁸⁸ Respuesta del Canadá a la pregunta 8 del Grupo Especial, párrafos 39-42.

²⁸⁹ Canadá - Prueba documental 41, Solicitud - Prueba documental VI.C-9.

pino-abeto de la región occidental, para la que el solicitante pretendía estar estableciendo un modelo de costos.²⁹⁰

7.125 Los Estados Unidos responden que la prueba documental de que se trata presentaba simplemente una tarifa de fletes por camión, uno de los medios de transporte utilizados, basada en la experiencia del declarante en la utilización del transporte de madera blanda por camión en la región respectiva. Como no se había presentado al USDOC ninguna prueba de que los productores sólo enviaran madera blanda por vía férrea, o lo hicieran predominantemente, la prueba era pertinente a los efectos de la iniciación de una investigación. Con respecto a la alegación sobre diferencia de peso entre la madera de picea-pino-abeto de la región occidental y el pino tea más pesado, los Estados Unidos sostienen que la declaración jurada indicaba una tarifa de flete para la madera blanda.²⁹¹ Los Estados Unidos agregaron que a los efectos de la iniciación de una investigación no era preciso que el USDOC averiguara el peso comparativo de las distintas categorías de pino, todas las cuales constituyen madera blanda.²⁹² Con respecto a la cuestión de los costos de fletes desde las provincias marítimas, los Estados Unidos sostienen que la declaración jurada sobre fletes en que se apoya el Canadá presenta fletes por cada MBF expedidos a Boston desde cuatro regiones, una de las cuales son las provincias marítimas. El costo medio del flete por cada MBF en que se apoyó el USDOC para las ventas efectuadas desde Quebec a los Estados Unidos fue de 29 dólares EE.UU., que es el promedio del costo de expedición desde Quebec Septentrional, Quebec Meridional y la península de Gaspé (que también forma parte de Quebec). Si se hubiera incluido el costo correspondiente a las provincias marítimas, el promedio habría sido de 30 dólares EE.UU. por cada MBF.²⁹³

7.126 Observamos que la autoridad investigadora no tenía ante sí ninguna indicación de que la madera blanda sólo se transportase por vía férrea, ni siquiera de que el ferrocarril fuera el medio de transporte más utilizado. En esas condiciones, consideramos que una autoridad investigadora objetiva e imparcial podía basarse razonablemente en informaciones sobre las tarifas de flete por camión para resolver acerca de la iniciación de una investigación. Además, parece claro que la inclusión de algunos fletes de madera de producción estadounidense no afectó en grado importante a la información utilizada. En consecuencia, llegamos a la conclusión de que una autoridad investigadora imparcial y objetiva podía llegar sobre esa base razonablemente a la conclusión de que la información era suficiente para justificar la iniciación. En consecuencia, constatamos que el USDOC no incurrió en error al llegar sobre esa base a la conclusión de que existían pruebas suficientes que justificaban la iniciación de una investigación.

ix) Conclusión

7.127 Tras examinar las afirmaciones del Canadá sobre la suficiencia de las informaciones presentadas con la solicitud, en que el USDOC basó su decisión de iniciar una investigación, y teniendo en cuenta nuestras observaciones precedentes sobre la naturaleza de las obligaciones que

²⁹⁰ Canadá - Prueba documental 40, Modificaciones de la solicitud, anexo 1: "La carga media de un vagón, en MBF, es de 92.160. El peso medio es aproximadamente de 195.000 libras"; y Canadá - Prueba documental 40, Pedido de conclusión, páginas 29 y 30.

²⁹¹ Segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 31.

²⁹² Observamos también la siguiente afirmación de los Estados Unidos, en el párrafo 31 de su segunda comunicación escrita: "... el cálculo del flete se basó, con criterio de moderación, en los costos de transporte correspondientes a distancias considerablemente menores que las de entrega de las ventas estadounidenses incluidas en la solicitud (incluso desde el interior de Columbia Británica hasta Chicago (por lo menos 1.800 millas) y hasta Atlanta (por lo menos 2.444 millas))".

²⁹³ Segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 32.

establecen los párrafos 2 y 3 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*, llegamos a la conclusión de que una autoridad investigadora imparcial y objetiva podía llegar a la conclusión de que había pruebas suficientes de existencia de dumping en la solicitud que justificaban la iniciación de una investigación antidumping sobre la madera blanda de que se trata. En consecuencia, constatamos que los Estados Unidos no violaron las disposiciones del párrafo 3 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*.

F. ALEGACIÓN 3: PÁRRAFO 8 DEL ARTÍCULO 5 - LA "SUFICIENCIA DE LAS PRUEBAS" DE EXISTENCIA DE DUMPING AL INICIARSE LA INVESTIGACIÓN Y DESPUÉS DE ELLA

a) Antecedentes de hecho

7.128 El USDOC inició la investigación antidumping sobre la base de las pruebas que le presentó el solicitante y no puso fin a la investigación cuando adquirió conocimiento de que Weldwood, un importante productor y exportador canadiense de madera blanda, era de propiedad exclusiva de IP, uno de los productores estadounidenses solicitantes.

b) Argumentos de las partes y los terceros

7.129 El **Canadá** argumenta que el párrafo 8 del artículo 5 se aplica tanto antes de la iniciación de la investigación como durante ella. El Canadá alega que el USDOC no cumplió, después de iniciarse la investigación, su obligación permanente de evaluar la suficiencia de las pruebas de existencia de dumping y poner fin a la investigación.²⁹⁴ El Canadá afirma que, aunque las pruebas pudieran haberse juzgado suficientes en el momento de la iniciación, ello no significa que durante toda la investigación existieran necesariamente pruebas suficientes que justificaran su continuación. El USDOC fue notificado por los declarantes sobre los vicios de la solicitud derivados de la omisión de los precios de Weldwood. Una apreciación objetiva sobre la suficiencia de las pruebas de existencia de dumping obligaba al USDOC a tener en cuenta los efectos de esa omisión, cosa que no hizo. No debió haberse prejuzgado acerca de la pertinencia de las pruebas sin examinarlas antes debidamente. El Canadá, en consecuencia, alega que el USDOC actuó en forma incompatible con el párrafo 8 del artículo 5, ya que no se efectuó una apreciación objetiva sobre la suficiencia de las pruebas una vez que se le señalaron informaciones con mayor eficacia probatoria.

7.130 Los **Estados Unidos** afirman que, como los datos de Weldwood no eran necesarios para apoyar la iniciación de la investigación por el USDOC, ni tampoco para su continuación, la alegación del Canadá de que el USDOC estaba obligado a poner fin a la investigación una vez que tuvo conocimiento de la relación entre IP y Weldwood y de la consiguiente disponibilidad de información sobre precios de Weldwood no tiene respaldo en el párrafo 8 del artículo 5. Según los Estados Unidos, la solicitud contenía información suficiente que justificaba la iniciación de una investigación, y la disponibilidad de los datos de Weldwood no podía convertir en inadecuada la información presentada inicialmente al USDOC por el solicitante. La decisión del USDOC de no poner fin a la investigación está, por lo tanto, en conformidad con el párrafo 8 del artículo 5.

7.131 Según las **CE**, en su calidad de tercero en estas actuaciones, el párrafo 8 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* distingue dos hipótesis: que la solicitud no contenga pruebas suficientes, en cuyo caso se debe rechazar la solicitud, o que durante la investigación se haga evidente la insuficiencia de las pruebas, lo que exige que se ponga fin sin demora al procedimiento. Por lo que respecta al primer supuesto, las CE alegan que antes de que se inicie una investigación los párrafos 3 y 8 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* tienen el mismo ámbito de aplicación con respecto a la cuestión de si existen "pruebas suficientes". En el segundo supuesto, es decir, el que se puede plantear después de haberse iniciado la investigación, es evidente que la investigación debe poner de

²⁹⁴ Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 58.

manifiesto "pruebas suficientes" de la existencia de dumping, daño y relación causal para poder continuar la investigación. Si la investigación no aporta esas pruebas, las autoridades deben poner fin al examen lo antes posible. En este supuesto, la cuestión de si existen "pruebas suficientes" tendría que decidirse de manera más flexible en función del estado de la investigación.

c) Evaluación por el Grupo Especial

7.132 La cuestión primordial que se nos plantea es si el párrafo 8 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* impone o no a la autoridad investigadora una obligación permanente de examinar la suficiencia de las pruebas en que se basó su decisión de iniciar la investigación, durante las etapas posteriores de ella, y ponerle fin si llega a la conclusión de que las pruebas en que basó su decisión de iniciarla no son suficientes a la luz de otras informaciones que han surgido.

7.133 El párrafo 8 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*, en la parte pertinente, dice así:

"La autoridad competente rechazará la solicitud presentada con arreglo al párrafo 1 y pondrá fin a la investigación sin demora en cuanto se haya cerciorado de que no existen pruebas suficientes del dumping o del daño que justifiquen la continuación del procedimiento relativo al caso."

7.134 La redacción del párrafo 8 del artículo 5 pone de manifiesto que la disposición trata dos situaciones. La primera se refiere al caso en que debe rechazarse la solicitud antes de iniciarse la investigación; y la segunda trata de la conclusión de la investigación después de que se ha iniciado. Con respecto a la primera parte de la alegación del Canadá, relativa a la iniciación de la investigación, observamos que se planteó una cuestión análoga al Grupo Especial que se ocupó del asunto *México - Jarabe de maíz*. Ese Grupo Especial declaró lo siguiente acerca de las obligaciones establecidas por el párrafo 8 del artículo 5, después de constatar que no existía infracción del párrafo 3:

"En nuestra opinión, este párrafo no impone a la autoridad competente, en lo que respecta a la iniciación de una investigación, ninguna obligación sustantiva adicional a las derivadas del párrafo 3 del artículo 5. Es decir, si existen pruebas suficientes que justifiquen la iniciación de una investigación de conformidad con el párrafo 3 del artículo 5, no se infringirá el párrafo 8 de dicho artículo si no se rechaza la solicitud."²⁹⁵

7.135 Estamos de acuerdo con esta afirmación. Como hemos constatado que una autoridad investigadora imparcial y objetiva podía llegar a la conclusión de que existían pruebas suficientes que justificaban la iniciación de una investigación y los Estados Unidos, por lo tanto, no violaron el párrafo 3 del artículo 5, constatamos que los Estados Unidos no han violado el párrafo 8 del artículo 5 respecto de la iniciación de la investigación.

7.136 Pasaremos ahora a la segunda parte de la alegación del Canadá, es decir, a determinar si el USDOC debió haber puesto fin a la investigación sobre la base de que las pruebas disponibles a través de los datos de Weldwood, de mayor eficacia "probatoria", hicieron insuficientes las pruebas sobre cuya base el USDOC justificó la iniciación de la investigación, y debió haberse puesto fin a ésta conforme al párrafo 8 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*.

7.137 Al examinar el sentido corriente del texto pertinente del párrafo 8 del artículo 5, observamos que en él se establece que "la autoridad competente ... pondrá fin a la investigación sin demora en

²⁹⁵ Informe del Grupo Especial, *México - Jarabe de maíz*, párrafo 7.99; ratificado en el informe del Grupo Especial, *Guatemala - Cemento II*, párrafos 8.72 y siguientes.

cuanto se haya cerciorado de que no existen pruebas suficientes del dumping". (sin cursivas en el original) Esto significa, a nuestro juicio, que la autoridad investigadora debe poner fin a la investigación en cuanto se haya cerciorado de que su *investigación* indica la inexistencia de pruebas suficientes de dumping. Pero no encontramos ningún fundamento para llegar a la conclusión de que el párrafo 8 del artículo 5 impone a la autoridad investigadora una obligación permanente, después de iniciada la investigación, de seguir evaluando la suficiencia de las pruebas *presentadas con la solicitud* y poner fin a la investigación fundándose en que otras informaciones destruyen la suficiencia de esas pruebas. Una vez iniciada la investigación sobre la base de pruebas suficientes de existencia de dumping, la solicitud ha cumplido sus fines. Lógicamente, la obligación permanente de poner fin a la investigación cuando la autoridad investigadora se ha cerciorado de que no existen pruebas suficientes que justifiquen su continuación debe basarse en la evaluación de la situación general de las pruebas presentadas en la investigación a la autoridad que la realiza, y no en una evaluación sobre si siguen siendo suficientes las informaciones presentadas con la solicitud. Opinamos que no puede haber sido el propósito de los redactores del párrafo 8 del artículo 5 que su interpretación diese lugar a que la investigación pudiera iniciarse sobre la base de pruebas suficientes, pero tuviera que ponerse fin a esa misma investigación si los declarantes, posteriormente, aportaban otras pruebas, a pesar de que las obtenidas durante la investigación indicasen la existencia de dumping.

7.138 En consecuencia, la alegación del Canadá sobre violación del párrafo 8 del artículo 5 no puede prosperar.

G. ALEGACIÓN 4: PÁRRAFO 6 DEL ARTÍCULO 2 - EL "PRODUCTO SIMILAR" Y EL "PRODUCTO CONSIDERADO"

a) Antecedentes de hecho

7.139 El alcance definitivo de la orden de imposición de derechos antidumping se estableció por el USDOC en los siguientes términos:

"[l]os productos abarcados por esta orden son la madera blanda, para recubrimiento y entarimados (productos de madera blanda). Los productos de madera blanda comprenden todos los productos clasificados en las partidas 4407.1000, 4409.1010, 4409.1090 y 4409.1020, respectivamente, del Arancel de Aduanas Armonizados de los Estados Unidos y cualquier madera blanda para recubrimiento y entarimados descrita a continuación. Esos productos de madera blanda incluyen los siguientes:

- 1) madera de coníferas aserrada o desbastada longitudinalmente, cortada o desenrollada, incluso cepillada, lijada o unida por entalladuras múltiples, de espesor superior a seis mm;
- 2) tablas de coníferas para recubrimiento (incluidas las tablillas y frisos para parqués, sin ensamblar) perfiladas longitudinalmente (con lengüetas, ranuras, rebajes, acanalados, biselados, con juntas en V, moldurados, redondeados o similares) en una o varias caras o cantos, incluso cepilladas, lijadas o unidas por entalladuras múltiples;
- 3) la demás madera de coníferas (incluidas las tablillas y frisos para parqués, sin ensamblar) perfilada longitudinalmente (con lengüetas, ranuras, rebajes, acanalados, biselados, con juntas en V, moldurados, redondeados o similares) en una o varias caras o cantos (con excepción de las molduras y clavijas de madera), incluso cepillada, lijada o unida por entalladuras múltiples; y

- 4) madera de coníferas para entarimados (incluidas las tablillas y frisos para parqués, sin ensamblar) perfilada longitudinalmente (con lengüetas, ranuras, rebajes, acanalados, biselados, con juntas en V, moldurados, redondeados o similares) en una o varias caras o cantos, incluso cepillada, lijada o unida por entalladuras múltiples".²⁹⁶

b) Argumentos de las partes

7.140 El **Canadá** alega que el USDOC determinó erróneamente que había un único "producto similar" a pesar del carácter heterogéneo de los productos de madera blanda comprendidos en la investigación. Esta alegación se basa en el párrafo 6 del artículo 2, y en particular en el sentido corriente de las palabras "características muy parecidas". El Canadá sostiene que el grupo de productos comprendidos en el "producto similar" conforme a la definición del USDOC no tenía "características muy parecidas" a las del grupo de productos comprendidos en el "producto considerado". Los hechos que operaban en poder del USDOC ponían de manifiesto que las piezas de bastidor de cajas de colchones, las piezas de madera con entalladuras múltiples, la madera de pino de Quebec y la madera de cedro rojo del Pacífico no tenían características muy parecidas a las del producto considerado y, por tanto, debían haber sido objeto de un tratamiento separado. El incumplimiento por la autoridad investigadora de la obligación establecida en el párrafo 6 del artículo 2 ha dado lugar también al incumplimiento de otras obligaciones sustantivas establecidas en el *Acuerdo Antidumping*, por ejemplo en los párrafos 1, 2 y 4 del artículo 5.²⁹⁷

7.141 El Canadá sostiene que la solicitud debe indicar el "producto considerado" que se propone. El párrafo 6 del artículo 2 exige expresamente que el producto similar sea "idéntico" al producto considerado o, cuando no exista ese producto, a otro producto que, aunque no sea igual en todos los aspectos, tenga características muy parecidas a las del producto considerado. Según el Canadá, el claro texto del párrafo 6 del artículo 2 parece indicar que el procedimiento tiene varias fases. *En primer lugar*, la autoridad investigadora debe identificar las características del producto considerado. *En segundo lugar*, debe identificar las características de cada producto que se tenga intención de incluir en el ámbito del producto similar. *En tercer lugar*, debe determinar si las características de cada uno de ellos son idénticas a las del producto considerado o, si no lo son, si son muy parecidas a ellas.

7.142 Según el Canadá, el USDOC nunca definió las características del producto considerado ni comparó las características de cada producto impugnado con las del producto considerado en su conjunto. En cambio, identificó como subconjuntos del producto considerado diversos productos de madera blanda. A continuación, comparó características aisladas de cada producto canadiense impugnado con características aisladas de productos seleccionados dentro del "producto considerado", que estimaba "similares" a los productos impugnados. Este análisis no permitió determinar el "producto similar" único y muy parecido a que se hace referencia en el párrafo 6 del artículo 2. No se demostró que los productos objeto de la reclamación y el producto considerado tuvieran "características muy parecidas", reflejadas en un conjunto de rasgos comunes.

7.143 El Canadá añade que el hecho de que no se defina el producto similar de conformidad con los criterios prescritos en el párrafo 6 del artículo 2 significa también que el producto considerado no se ha definido adecuadamente. Esto da lugar a otras violaciones del *Acuerdo Antidumping*. La autoridad investigadora debe estimar independientemente, para cada producto similar, el apoyo de la rama de

²⁹⁶ Canadá - Prueba documental 3, Determinación definitiva modificada, página 36068.

²⁹⁷ Respuesta del Canadá a la pregunta 1 del Grupo Especial, párrafo 1 iii).

producción y los demás requisitos relativos a la solicitud que figuran en los párrafos 2, 3 y 4 del artículo 5. Si esos requisitos no se cumplen en el caso de un producto similar, la autoridad investigadora no puede iniciar una investigación sobre el producto considerado y debe definir de nuevo los límites del producto considerado.

7.144 Según los **Estados Unidos**, el Canadá no cita ninguna disposición del *Acuerdo Antidumping* que rija la forma en que la autoridad investigadora debe definir el producto objeto de investigación. Por lo tanto, el Canadá no ha indicado ninguna obligación derivada del párrafo 6 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* que los Estados Unidos hayan violado en este caso. En cambio, el Canadá sostiene la existencia de una obligación de explicar de qué modo los diferentes artículos comprendidos en el producto considerado "se asemejan estrechamente" y sostiene que el USDOC ha violado esa obligación.²⁹⁸ Los Estados Unidos plantean que el *Acuerdo Antidumping* no contiene ninguna norma sobre el modo en que debe definirse el producto objeto de investigación y que el Canadá, por lo tanto, no ha acreditado *prima facie* la violación de una disposición del *Acuerdo Antidumping*.

c) Evaluación por el Grupo Especial

7.145 Observamos en primer lugar que la alegación del Canadá, según figura en su solicitud de establecimiento de un grupo especial, se basa en violaciones del párrafo 6 del artículo 2, el párrafo 1 del artículo 4 y los párrafos 1, 2, 3, 4 y 8 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* y el párrafo 1 del artículo VI del *GATT de 1994*.²⁹⁹ Sin embargo, al responder a una pregunta del Grupo Especial, el Canadá reformuló su alegación presentándola como basada exclusivamente en el párrafo 6 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*, con violaciones consecuentes de "por ejemplo ... los párrafos 1, 2, y 4 del artículo 5".³⁰⁰

7.146 Observamos que el párrafo 6 del artículo 2 es una norma de definición, y en tal sentido no nos resulta claro que contenga *en sí mismo* obligaciones impuestas a los Miembros, o que pueda ser, en cualquier caso, fundamento de una infracción *independiente*. Por otro lado nos parece que la alegación del Canadá se basa en la afirmación de que el USDOC adoptó respecto de la definición del producto similar un criterio que se aparta del párrafo 6 del artículo 2. De este modo, una cuestión preliminar y eventualmente decisiva consiste en determinar si el USDOC efectivamente adoptó respecto del producto similar un criterio que se aparta del párrafo 6 del artículo 2. En caso de que determinemos que no lo hizo, las alegaciones del Canadá fracasarán respecto de las violaciones consecuentes.³⁰¹ Por consiguiente, pasamos a examinar el párrafo 6 del artículo 2.

7.147 El párrafo 6 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* dispone lo siguiente:

"En todo el presente Acuerdo se entenderá que la expresión 'producto similar' ('like product') significa un producto que sea idéntico, es decir, igual en todos los aspectos al producto de que se trate, o, cuando no exista ese producto, otro producto que, aunque no sea igual en todos los aspectos, tenga características muy parecidas a las del producto considerado."

²⁹⁸ Primera comunicación escrita del Canadá, párrafo 125.

²⁹⁹ WT/DS264/2.

³⁰⁰ Respuesta del Canadá a la pregunta 1 del Grupo Especial, párrafo 1 iii).

³⁰¹ A la luz de esto, no nos referiremos a esta altura a las disposiciones precisamente incluidas en nuestro mandato respecto de las violaciones consecuentes que se invocan (véanse los párrafos 7.22-7.30, *supra*).

7.148 La redacción de párrafo 6 del artículo 2 pone de manifiesto que se refiere a la cuestión de la definición del producto que debe considerarse "similar" al producto considerado. Se plantea entonces la cuestión de cuál es el producto al que se refiere la expresión "producto considerado".

7.149 Encontramos orientación sobre este problema en el texto del párrafo 1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*, que en la parte pertinente dice así:

"A los efectos del presente Acuerdo, se considerará que un producto es objeto de dumping ... cuando su precio de exportación al exportarse de un país a otro sea menor que el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, *de un producto similar destinado al consumo en el país exportador.*" (sin cursivas en el original)

7.150 Observamos que se emplea una terminología similar en las disposiciones pertinentes del *Acuerdo Antidumping* relativas al análisis sobre la existencia de daño; el párrafo 1 del artículo 3 del *Acuerdo Antidumping* dice así:

"La determinación de la existencia de daño ... se basará en pruebas positivas y comprenderá un examen objetivo: a) del volumen de *las importaciones objeto de dumping* y del *efecto de éstas en los precios de productos similares en el mercado interno* y b) de la consiguiente repercusión de esas importaciones sobre los productores nacionales de tales productos." (sin cursivas en el original)

7.151 En términos más generales, la expresión "rama de producción nacional", del párrafo 1 del artículo 4 del *Acuerdo Antidumping*, se define en la parte pertinente como "el conjunto de los productores nacionales *de los productos similares*, o aquellos de entre ellos cuya producción conjunta constituya una proporción importante de la producción nacional total de dichos productos". Análogamente, el párrafo 4 del artículo 5 dispone que no se iniciará una investigación si las autoridades no han determinado, "basándose en el examen del grado de apoyo o de oposición a la solicitud expresado por los productores nacionales *del producto similar* ...", que la solicitud ha sido hecha por o en nombre de la rama de producción nacional (sin cursivas en el original; no se reproduce la nota de pie de página).

7.152 A nuestro juicio, esto significa que el "producto similar", a los efectos de la determinación de existencia de dumping, es el producto destinado al consumo en el país de exportación. El "producto similar", por lo tanto, debe compararse con el producto que es objeto del supuesto dumping, que el *Acuerdo Antidumping* generalmente denomina "producto considerado".³⁰² En el caso de la determinación de existencia de daño (y la determinación del apoyo prestado a la solicitud por la rama de producción nacional), la expresión "producto similar" se refiere al producido por la rama de producción nacional que, según se alega, sufre daño causado por el producto objeto de dumping. En ambos casos está claro que el punto de partida sólo puede ser el producto supuestamente objeto de dumping y que el producto que debe compararse con él a los efectos de la determinación de la existencia de dumping, así como el producto cuyos productores se alega que sufren daño causado por

³⁰² Véase también la nota 2 del *Acuerdo Antidumping*, que establece lo siguiente:

"Normalmente se considerarán una cantidad suficiente para determinar el valor normal las ventas del *producto similar* destinado al consumo en el mercado interno del país exportador si dichas ventas representan el 5 por ciento o más de las ventas *del producto considerado* al Miembro importador; no obstante, ha de ser aceptable una proporción menor cuando existan pruebas que demuestren que las ventas en el mercado interno, aunque representen esa menor proporción, son de magnitud suficiente para permitir una comparación adecuada." (sin cursivas en el original)

el producto objeto de dumping, es el "producto similar" a los efectos de las determinaciones de existencia de dumping y daño, respectivamente.

7.153 El párrafo 6 del artículo 2, en consecuencia, define las bases sobre las cuales debe determinarse el producto que se ha de comparar con el "producto considerado", es decir, un producto que sea idéntico al producto considerado o, cuando no exista ese producto, otro producto que tenga características muy parecidas a las del producto considerado. Como la definición del "producto similar" supone una comparación con otro producto, nos parece claro que el punto de partida sólo puede ser el "otro producto" que es el producto supuestamente objeto de dumping. Por lo tanto, una vez definido el producto considerado, el "producto similar" a él tiene que determinarse sobre la base del párrafo 6 del artículo 2. Pero nuestro análisis del *Acuerdo Antidumping* no nos ha permitido encontrar ninguna orientación sobre la forma en que se ha de determinar el "producto considerado".

7.154 El USDOC definió el producto supuestamente objeto de dumping, y en consecuencia el "producto considerado", como determinada madera blanda para recubrimiento y entarimados (productos de madera blanda) que se describe en detalle en el Aviso de iniciación.³⁰³ Durante el desarrollo de la investigación, el USDOC examinó diversas solicitudes tendientes a que se excluyeran de la investigación determinados productos. Según los Estados Unidos, esas solicitudes referentes al alcance de la investigación "pueden clasificarse en dos categorías: 1) solicitudes de exclusión del alcance de la investigación; y 2) solicitudes de exclusión basadas en la teoría de que diversos productos constituyen categorías o tipos separados de mercancías conforme al análisis basado en los criterios de *Diversified Products* y, por lo tanto, no están comprendidos en el alcance de la petición".³⁰⁴ Ciertos productos de madera blanda fueron excluidos del alcance de la investigación como consecuencia de esas solicitudes.³⁰⁵ Sin embargo, el USDOC no excluyó del alcance de la investigación las piezas de bastidor de caja de colchones, las piezas de madera con entalladuras múltiples, el pino de Quebec ni el cedro rojo.

7.155 Observamos que el Canadá no alega que hubiera entre los productos de madera blanda que colectivamente constituyen el producto considerado algunos que individualmente no fueran idénticos o no tuvieran características muy parecidas a las del producto considerado. En realidad, interpretamos que el Canadá no alega que el USDOC, después de determinar el producto considerado, haya definido el "producto similar" de manera diferente en ningún sentido. El argumento del Canadá es que la gama de los productos incluidos en el alcance de la investigación, que determinan el producto considerado, era tan amplia que todos y cada uno de los productos que colectivamente constituían el "producto similar" no se asemejaban a todos y cada uno de los productos que colectivamente formaban el producto considerado, pues no tenían características muy parecidas. En particular, el Canadá considera que el USDOC, por esta razón, debió haber excluido del alcance de la investigación las piezas de bastidor de caja de colchones, las piezas de madera con entalladuras múltiples, el pino de Quebec y el cedro rojo.

7.156 Como indicamos en el párrafo 7.152, *supra*, no podemos encontrar en el *Acuerdo Antidumping* ninguna orientación explícita sobre la forma en que la autoridad investigadora debe definir el producto considerado. En este caso, el USDOC definió el producto considerado, determinada madera blanda, sobre la base de una definición técnica que incluía un texto descriptivo y una clasificación arancelaria. A los efectos de determinar el valor normal, el USDOC se basó en mercancías destinadas al consumo en el país de exportación comprendidas exactamente en la misma

³⁰³ Canadá - Prueba documental 9, Iniciación.

³⁰⁴ Canadá - Prueba documental 2, IDM, párrafo 139.

³⁰⁵ *Ibid.*, página 141 y nota 391.

definición. Análogamente, al considerar si la solicitud se había presentado por la rama de producción nacional o en nombre de ella, el USDOC identificó la rama de producción nacional sobre la base de la misma definición. El Canadá no ha indicado ningún caso en que el USDOC hubiera definido el producto similar en distinta forma que el producto considerado. Concretamente, el Canadá no ha sugerido que hubiera diferencia alguna entre el producto considerado y el producto similar en lo que respecta a las piezas de bastidor de caja de colchones, las piezas de madera con entalladuras múltiples, el pino de Quebec y el cedro rojo. En otras palabras, nos parece que el USDOC, después de haber definido el "producto considerado", aplicó al "producto similar" una definición idéntica.³⁰⁶ En particular, tanto el producto considerado como el producto similar incluían los productos que el Canadá aduce que deberían haber sido excluidos de la investigación. En principio, por lo tanto, parecería que el USDOC definió en esta investigación el "producto similar" de conformidad con la definición que se encuentra en el párrafo 6 del artículo 2.

7.157 El Canadá tiene una interpretación distinta del párrafo 6 del artículo 2. En efecto, el Canadá considera que esa disposición no obliga a comparar el alcance general del producto considerado con el alcance general del producto similar, sino que cada uno de los artículos comprendidos en el "producto similar" debe ser "parecido" a cada uno de los artículos comprendidos en el "producto considerado". Esto significa, en realidad, que debe haber una "similitud" tanto dentro del producto considerado como dentro del producto similar. Como ha dicho el Canadá mismo, "[l]as expresiones 'producto considerado' y 'producto similar' deben limitarse a un único grupo de productos con características comunes".³⁰⁷ Pero, nuevamente, no encontramos ningún fundamento en el *Acuerdo Antidumping* que suponga esa condición. Aunque puede caber la discusión acerca de si ese criterio sería el apropiado desde el punto de vista de la conveniencia, la decisión de imponerlo debe ser considerada por los Miembros a través de las negociaciones. No es nuestra función, como grupo especial, crear obligaciones que no se encuentran claramente en el propio *Acuerdo Antidumping*.

7.158 A la luz de nuestro análisis, llegamos a la conclusión de que el criterio del USDOC respecto del "producto similar" no fue incompatible con la definición de "producto similar" del párrafo 6 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. Observamos, además, que todas las alegaciones del Canadá acerca de esta cuestión dependen de la afirmación de que el USDOC se apartó del criterio del "producto similar" que establece el párrafo 6 del artículo 2. Por consiguiente, llegamos a la conclusión de que el Canadá no ha acreditado que los Estados Unidos hubieran actuado en forma incompatible con lo dispuesto en el párrafo 6 del artículo 2, el párrafo 1 del artículo 4, los párrafos 1, 2, 3, 4 y 8 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* y el párrafo 1 del artículo VI del *GATT de 1994* al no excluir del alcance de la investigación las piezas de bastidor de caja de colchones, las piezas de madera con entalladuras múltiples, el pino de Quebec y el cedro rojo.³⁰⁸

³⁰⁶ A diferencia, por ejemplo, del caso en que se hubiera definido el producto considerado como "encendedores" y el producto similar incluyendo tanto los encendedores como las cerillas.

³⁰⁷ Primera declaración oral (inicial) del Canadá, párrafo 33.

³⁰⁸ Observamos que los argumentos del Canadá sobre una supuesta violación del párrafo 6 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* respecto de la no exclusión de esos productos del alcance de la investigación por no ser "productos similares" está basada exclusivamente en la aplicación de la *Doctrina Diversified Products*, un concepto jurídico elaborado por los tribunales nacionales de los Estados Unidos como método destinado a ayudar al USDOC a definir en cada investigación el producto considerado. Como hemos constatado que el *Acuerdo Antidumping* no contiene ninguna orientación sobre la forma en que debe definirse el producto considerado, y la *Doctrina Diversified Products* es una doctrina jurídica interna de los Estados Unidos, no nos es preciso tratar la cuestión de si el USDOC se ajustó o no a sus procedimientos internos respecto de esos productos.

H. ALEGACIÓN 5: PÁRRAFO 4 DEL ARTÍCULO 2 - AJUSTE EN FUNCIÓN DE DIFERENCIAS DE LAS CARACTERÍSTICAS FÍSICAS

a) Antecedentes de hecho

7.159 Al comienzo de la investigación, el USDOC determinó -en consulta con las partes- las características físicas distintivas de la madera blanda a fin de emparejar los productos vendidos en el mercado interno con los exportados a los Estados Unidos. Estas características eran las siguientes: 1) la categoría de producto; 2) la especie; 3) el grupo de calidades; 4) la calidad; 5) el contenido de humedad; 6) el grosor; 7) la anchura; 8) la longitud; 9) el acabado de la superficie; 10) el desbastado de los extremos; y 11) otras operaciones de elaboración posteriores. Se consideraba que cada tipo tenía características físicas *idénticas* únicamente cuando la madera compartía las 11 características enumeradas. En su determinación preliminar, el USDOC llevó a cabo comparaciones entre precios³⁰⁹ de tipos *idénticos* de madera blanda. Para las comparaciones de tipos *no idénticos*, el USDOC trató en primer lugar de ajustar el valor normal en función de la diferencia neta en los costos variables de fabricación asociados a las diferencias en las características físicas de los dos productos comparados.³¹⁰ Sin embargo, hubo varias diferencias físicas reales entre productos respecto de las cuales los declarantes no pudieron identificar una diferencia de costo.³¹¹ En vista de lo anterior, el USDOC determinó que "no [era] adecuado comparar productos que no tienen las siguientes características físicas idénticas: calidad, grosor, anchura y longitud."³¹² Para las características en las que las imputaciones de costos no generaron una diferencia en los costos variables de fabricación, el USDOC determinó valores (normales) reconstruidos que seguidamente fueron comparados con los precios de exportación de los tipos respectivos, indicados en las bases de datos de los exportadores. El criterio del USDOC se modificó en la etapa de la determinación definitiva. A solicitud de algunos exportadores canadienses, el USDOC accedió a extender las comparaciones entre precios a tipos *no idénticos*. Varios exportadores canadienses argumentaron que, si el USDOC comparaba tipos *no idénticos*, debía realizar un ajuste en función de las diferencias de grosor, anchura y longitud (colectivamente, "diferencias de dimensiones").³¹³ El USDOC no efectuó ese ajuste por las razones que se explican en el IDM:

"[c]omo han observado las partes, este caso supone una de las comparaciones de productos más complejas que se han planteado [al USDOC]. Cuando no contamos con ventas en el mercado interno de productos idénticos, efectuadas en el curso de operaciones comerciales

³⁰⁹ Denominamos "comparaciones entre precios" las efectuadas entre valores normales de la madera en el mercado interno (canadiense) y precios de exportación a los Estados Unidos.

³¹⁰ Canadá- Prueba documental 11, determinación preliminar, página 56066. Véase también Canadá - Prueba documental 8, observación, página 51.

³¹¹ *Ibid.*

³¹² *Ibid.*

³¹³ La unidad de medida corriente en la rama de producción de madera de América del Norte es el "pie tablar". Un pie tablar equivale a una pieza de madera de una pulgada de grosor, 12 pulgadas de anchura y un pie de longitud. En otras palabras, un pie tablar es un pie cuadrado de madera de una pulgada de grosor. Por lo tanto, la madera blanda habitualmente se mide y se vende por volumen, generalmente en MBF y no en piezas de determinadas dimensiones (Canadá - Prueba documental 30, "*Buying and Selling Softwood Lumber*", página 2). También debe señalarse que la madera se extrae de trozas y se convierte en productos de madera en un aserradero. Los diversos productos de madera que resultan de ese proceso de producción son productos conjuntos, ya que de un único proceso resultan al mismo tiempo múltiples productos. La forma en que una pieza de madera se descompone finalmente en sus productos dependerá en alguna medida, entre otros factores, de la demanda del mercado. En otras palabras, la misma pieza de madera puede descomponerse en distintos conjuntos de productos, según la demanda y los precios de los productos que pueden extraerse de ella.

normales, hemos tratado de basar el valor normal en ventas del producto más análogo y hemos procurado efectuar ajustes en función de las diferencias físicas cuando hemos dispuesto de información adecuada para ello. El artículo 773(a)(6)(C)(ii) de la Ley dispone que se efectúe un ajuste del valor normal en función de las diferencias de las características físicas entre los productos comparados. La norma legal otorga [al USDOC] facultades discrecionales para determinar un método conveniente a fin de calcular el ajuste difmer, y no limita la elección del método adecuado que debe efectuar [el USDOC] a un criterio determinado. Véase, por ejemplo, *NTN Bearing Corp. of Am. v. United States, Slip Op. 2002-07 (CIT, 24 de enero de 2002)*, página 130.

Como se explica en la determinación preliminar y en *Policy Bulletin 92.2: Differences in Merchandise; 20 por ciento Rule* (29 de julio de 1992), [el USDOC] "pocas veces ha podido determinar la repercusión directa en los precios de una diferencia de los productos". Debido a ello, los ajustes difmer "se basan casi exclusivamente en el costo de la diferencia física". [El USDOC] habitualmente calcula ese ajuste difmer sobre la base de las diferencias de los costos variables de fabricación, pues ha comprobado que en una investigación antidumping característica esos datos se aproximan a los efectos que tienen las diferencias de características físicas en el precio de los productos. Sin embargo, al tratar las observaciones a su proyecto de reglamento de 1997, [el USDOC] mantuvo específicamente un texto que conservaba la posibilidad de recurrir al valor de mercado para medir un ajuste difmer. Reconocemos que pueden existir circunstancias en que resulte apropiado determinarlo sobre la base del valor de mercado. Particularmente en este caso, en que los productos presentan diferencias en sus dimensiones (longitud, espesor o anchura), reconocemos que esas diferencias físicas pueden dar lugar a diferencias en el valor de mercado. Sin embargo, hemos llegado a la conclusión de que en este caso el expediente no contiene informaciones que nos permitan calcular un ajuste difmer que tenga en cuenta las diferencias en las dimensiones sobre la base del costo ni del valor.

No estamos de acuerdo con las propuestas de ciertos declarantes sobre la forma de cuantificar en este caso un ajuste difmer sobre la base del valor. En primer lugar, observamos que los datos de *Random Lengths* no abarcan la totalidad de los productos respecto de los cuales haría falta un ajuste. En segundo lugar, como indicamos en la *Determinación preliminar*, no creemos que sea apropiado emplear los precios de los declarantes como base para calcular un ajuste difmer cuando existen ventas efectuadas en el mercado interno que no se han realizado en el curso de operaciones comerciales normales durante el período objeto de investigación respecto de algunos de los productos de que aquí se trata. Proceder de ese modo significaría volver a ajustar los valores normales a precios que ya se ha determinado que no corresponden a operaciones comerciales normales, lo que constituye la razón misma por la que se descartaron esos precios optando por la comparación con un producto similar. Por lo tanto, respecto de muchas de las comparaciones basadas en ventas del período objeto de investigación no podrían calcularse ajustes difmer sobre la base del valor.

(...)

En la *Determinación definitiva*, debido a que efectuamos una asignación de costos sobre la base del valor respecto de los costos de la madera y los aserraderos (véase la Observación 4), [el USDOC] está ahora en condiciones de efectuar un ajuste difmer respecto de las diferencias de calidad. En consecuencia, las únicas diferencias físicas que quedan, por las que puede hacer falta un ajuste difmer, se refiere a las dimensiones. Pero respecto de las dimensiones

hemos determinado que no corresponde ningún ajuste difmer porque no existen elementos de juicio para calcular tal ajuste sobre la base del valor ni del costo. No existen diferencias basadas en los costos con las que pudiéramos calcular un ajuste por diferencias en las dimensiones. Además, por las razones ya analizadas, no hemos utilizado un ajuste difmer basado en el valor. Pero en este caso, en la medida en que hemos comparado productos con distintas dimensiones, esas diferencias eran generalmente pequeñas. Por otra parte, como argumentó Abitibi, el expediente muestra que durante el período objeto de investigación los precios de la madera para diferentes productos oscilaron, unos en comparación con otros. Por consiguiente, parece existir poca o ninguna diferencia en los precios del mercado interno que pueda imputarse a diferencias en las dimensiones de los productos comparados, sobre todo cuando tales diferencias de las dimensiones son de menor importancia.

Como consecuencia de la revisión de la metodología [del USDOC], hemos realizado muchas más comparaciones con productos similares que en la *Determinación preliminar*. Procurando establecer correspondencias con las ventas de productos similares antes de recurrir a valores reconstruidos, y de conformidad con *Cemex*, [el USDOC] no realizó ajustes por diferencias en las dimensiones entre productos similares. Estamos de acuerdo con West Fraser y Slocan en que ese criterio resulta apropiado en las actuales circunstancias.

(...)

En consecuencia, por todas las razones expuestas, no hemos realizado para la determinación definitiva un ajuste difmer basado en el valor".³¹⁴ (no se reproducen las notas a pie de página)

b) Argumentos de las partes

7.160 A juicio del **Canadá**, el párrafo 4 del artículo 2 dispone que al comparar el precio de exportación con el valor normal la autoridad investigadora debe tener debidamente en cuenta en todos los casos las diferencias que influyan en la comparabilidad de los precios, incluidas las diferencias físicas. El Canadá sostiene que es un hecho no controvertido por ninguna de las partes que el tamaño de la madera influía en el precio por pie tablar por el que se vendían los productos de madera blanda. El Canadá afirma que el USDOC no llegó a la conclusión de que las diferencias en las dimensiones *no podían* afectar al valor de mercado. A juicio del Canadá, la decisión del USDOC de no efectuar un ajuste se basó en que el USDOC supuestamente carecía de elementos de juicio para realizar un ajuste en función de las diferencias físicas entre los productos sobre la base del valor de mercado, y no en que no se hubiese demostrado que esas diferencias en las dimensiones influían en la comparabilidad de los precios. El Canadá sostiene que era responsabilidad del USDOC obtener la información necesaria para efectuar una comparación equitativa. A juicio del Canadá, es falsa la premisa del USDOC según la cual "el expediente no contiene informaciones que nos [al USDOC] permitan calcular un difmer". A este respecto, el Canadá sostiene que el expediente está repleto de datos sobre transacciones y precios provenientes de exportadores canadienses, que permitirían el cálculo del ajuste sobre la base de diferencias en el valor de mercado.

7.161 Los **Estados Unidos** reconocen que el párrafo 4 del artículo 2 exige que se tengan debidamente en cuenta las diferencias que influyen en la comparabilidad de los precios. Pero los Estados Unidos afirman que el párrafo 4 del artículo 2 dispone inequívocamente que deben tenerse en

³¹⁴ Canadá - Prueba documental 2, IDM, Observación 8, páginas 50-53.

cuenta "en cada caso, según sus circunstancias particulares" las diferencias de las que "se demuestre" que influyen en la comparabilidad de los precios. Los Estados Unidos afirman que los exportadores canadienses no demostraron en este caso que las diferencias de dimensiones de la madera blanda tuvieron repercusión en la comparabilidad de los precios. Respondiendo a un argumento del Canadá, los Estados Unidos sostienen que no puede considerarse que el USDOC haya llegado a la conclusión de que las dimensiones influían en la comparabilidad de los precios simplemente porque hubiera efectuado una determinación sobre emparejamiento de productos. Para que tenga algún significado la expresión "influyen en la comparabilidad de los precios", del párrafo 4 del artículo 2, los Estados Unidos afirman que tiene que establecerse la existencia de alguna vinculación entre las diferencias de características físicas de que se trata y los precios. Esa vinculación no pudo establecerse en el presente caso. Los Estados Unidos sostienen que el USDOC llegó a su conclusión sobre la base de un examen de las informaciones incluidas en las bases de datos de los declarantes sobre sus costos y ventas. Los Estados Unidos argumentan que el Canadá ha tratado de refutar la determinación del USDOC señalando *selectivamente* ciertos datos del expediente. A juicio de los Estados Unidos, la conclusión del USDOC, en la determinación definitiva, de que las diferencias de precios no eran imputables a diferencias de las dimensiones, sobre todo cuando esas diferencias son de menor importancia, está apoyada por el expediente.

7.162 El **Canadá** afirma que el expediente administrativo del USDOC revela que no llevó a cabo análisis de clase alguna sobre las comparaciones *no idénticas* generadas por su método de emparejamiento de productos. Según el Canadá, el USDOC nunca examinó concretamente ninguno de los pares de productos no idénticos que utilizó para analizar datos sobre precios o de otra índole acerca de los dos productos respectivos a fin de verificar si las diferencias efectivas existentes entre los productos influían en la comparabilidad de los precios. El Canadá alega que el argumento de los Estados Unidos de que las empresas canadienses declarantes no cumplieron la carga de la prueba en cuanto a demostrar que las diferencias de dimensiones influían en la comparabilidad de los precios constituye una justificación *a posteriori* que el Grupo Especial no puede tomar en consideración.

c) Evaluación por el Grupo Especial

7.163 En su determinación definitiva, el USDOC efectuó comparaciones entre precios respecto de ciertos tipos *no idénticos* de madera blanda sin realizar ajustes por diferencias de dimensiones. El Canadá alega que el párrafo 4 del artículo 2 obligaba al USDOC a efectuar un ajuste porque esas diferencias en las dimensiones influían en la comparabilidad de los precios.^{315, 316} La cuestión que se nos plantea, por lo tanto, consiste en determinar si los Estados Unidos infringieron las obligaciones que les impone el párrafo 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* al no efectuar un ajuste en función de las diferencias de dimensiones, solicitado por los exportadores, al realizar comparaciones entre precios de tipos *no idénticos*.

7.164 El párrafo 4 del artículo 2, en la parte pertinente, dice así:

"Se realizará una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal. ... Se tendrán debidamente en cuenta en cada caso, según sus circunstancias particulares, las

³¹⁵ Interpretamos que el Canadá no alega que los Estados Unidos actuaron en forma incompatible con el párrafo 4 del artículo 2 al no efectuar un ajuste en función de las diferencias de características físicas cuando se comparaban tipos o modelos *idénticos*.

³¹⁶ Aunque en las comunicaciones del Canadá existen referencias a la imputación de costos en el caso del grosor, la longitud y la anchura (imputación basada en el costo o en el valor), entendemos que el Canadá no ha impugnado la decisión del USDOC sobre esa cuestión. (Observaciones del Canadá sobre las respuestas de los Estados Unidos a las preguntas del Grupo Especial, Observaciones sobre la respuesta a la pregunta 102, nota 25.)

diferencias que influyan en la comparabilidad de los precios, entre otras las diferencias en las condiciones de venta, las de tributación, las diferencias en los niveles comerciales, en las cantidades y en las características físicas, y cualesquiera otras diferencias de las que también se demuestre que influyen en la comparabilidad de los precios. (...) Las autoridades indicarán a las partes afectadas qué información se necesita para garantizar una comparación equitativa y no les impondrán una carga probatoria que no sea razonable." (no se reproduce la nota de pie de página)

7.165 El párrafo 4 del artículo 2 obliga, cuando existen *diferencias* entre el precio de exportación y el valor normal que influyen en la comparabilidad de esos precios, a "tener debidamente en cuenta" esas diferencias. Observamos que una diferencia de características físicas es uno de los factores que *pueden* influir en la comparabilidad de los precios.³¹⁷ Estamos de acuerdo con el Grupo Especial que se ocupó del asunto *CE - Accesorios de tubería* en que la prescripción de tener en cuenta debidamente esas diferencias, en cada caso y según sus circunstancias particulares, significa que la autoridad debe, *por lo menos*, evaluar las diferencias identificadas -en este caso, diferencias en las dimensiones- con vistas a determinar si el párrafo 4 del artículo 2 obliga a efectuar un ajuste para asegurar la comparación equitativa entre el valor normal y el precio de exportación, y realizar un ajuste cuando la autoridad investigadora determina sobre la base de su evaluación que es necesario. Consideramos que el párrafo 4 del artículo 2 *no obliga* automáticamente a efectuar un ajuste en todos los casos en que se comprueba que existe una diferencia, sino solamente cuando -sobre la base de las circunstancias particulares del caso- se demuestra que esa diferencia influye en la comparabilidad de los precios. Una interpretación según la cual tuviera que hacerse un ajuste automáticamente cuando se comprobaba que existe una diferencia de características físicas haría inútil la expresión "que influyan en la comparabilidad de los precios".³¹⁸ Además, esa interpretación tendría muy poco sentido en la práctica, ya que no todas las diferencias de características físicas influyen necesariamente en la comparabilidad de los precios.³¹⁹

7.166 Además, en el asunto *CE - Accesorios de tubería*, el Grupo Especial constató lo siguiente:

³¹⁷ En *CE - Accesorios de tubería*, el Grupo Especial constató lo siguiente:

"Las diferencias de tributación están expresamente mencionadas como factor que debe tenerse debidamente en cuenta en virtud del párrafo 4 del artículo 2 *en la medida en que pueda influir en la comparabilidad de los precios*, en cada caso según sus circunstancias particulares" (sin cursivas en el original) (Informe del Grupo Especial, *CE - Accesorios de tubería*, párrafo 7.157.)

³¹⁸ El principio de que la interpretación debe dar significado y efecto a todos los términos de un tratado está firmemente establecido en el sistema de solución de diferencia de la OMC. Véase informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Gasolina* párrafo 23. En *CE - Ropa de cama*, el Órgano de Apelación revocó una constatación del Grupo Especial fundándose en que el Grupo Especial "ha eliminado del texto, en algunas circunstancias, la obligación de calcular una 'media ponderada'. En tales circunstancias, la expresión 'media ponderada' quedaría sustancialmente privada de sentido". (Informe del Órgano de Apelación, *CE - Ropa de cama* párrafo 75.) En consecuencia, estamos impedidos de adoptar una interpretación de una disposición del *Acuerdo Antidumping* que la dejaría sustancialmente privada de sentido. En el caso que se nos plantea, adoptar una interpretación según la cual debiera efectuarse automáticamente un ajuste en todos los casos en que se comprobaba que existe una diferencia dejaría, a nuestro juicio, privada de todo sentido la frase "que influyan en la comparabilidad de los precios". En consecuencia, debemos rechazar tal interpretación.

³¹⁹ Por ejemplo, una diferencia de color entre dos automóviles representa incuestionablemente una diferencia de características físicas; pero tal diferencia no tendría necesariamente ninguna repercusión en el precio de los automóviles ni en su costo. Los Estados Unidos han presentado su propio ejemplo en su respuesta a la pregunta 27 del Grupo Especial, párrafo 43.

"La cuestión de qué es lo que debe tenerse concretamente en cuenta en cada caso depende en gran medida de las circunstancias particulares de éste. La última parte de la última frase del párrafo 4 del artículo 2, que establece que las autoridades no 'impondrán una carga probatoria que no sea razonable' a las partes afectadas, no suprime la carga que incumbe a esas partes de sustanciar sus afirmaciones relativas a los ajustes pretendidos. De manera análoga, no estaría justificado que una autoridad investigadora que contara con la información necesaria para sustanciar un ajuste reclamado, lo rechazara sin más trámite.

Así pues, aunque incumbe a las autoridades investigadoras garantizar una comparación equitativa¹⁵⁴, corresponde también a las partes interesadas justificar sus afirmaciones relativas a los ajustes de la manera más constructiva posible. El deber de la autoridad investigadora de garantizar una comparación equitativa no puede, en nuestra opinión, significar que la autoridad debe aceptar *cualquier* ajuste pretendido. Esa autoridad, en cambio, debe adoptar medidas a fin de que quede claro cuál es el ajuste reclamado, y determinar seguidamente el grado en que tal ajuste se justifica. Sobre esta base, examinaremos la alegación formulada por el Brasil invocando el párrafo 4 del artículo 2.

¹⁵⁴ Recordamos la opinión expresada por el Órgano de Apelación en el sentido de que la obligación de garantizar una comparación equitativa establecida en el párrafo 4 del artículo 2 'corresponde a las autoridades encargadas de la investigación' y no a los exportadores. Informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Acero laminado en caliente*, *supra*, nota 40, párrafo 178."³²⁰

7.167 Estamos de acuerdo con el Grupo Especial que se ocupó del asunto *CE - Accesorios de tubería* en que la prescripción de la última frase del párrafo 4 del artículo 2, de que las autoridades "no ... impondrán una carga probatoria que no sea razonable" a los interesados, no exime a éstos de la carga de justificar sus afirmaciones respecto de los ajustes pretendidos. En conformidad con los criterios expresados por ese Grupo Especial, consideramos que el párrafo 4 del artículo 2 obliga a las autoridades investigadoras a asegurar una comparación equitativa y a que los interesados justifiquen sus afirmaciones respecto de los ajustes en la forma más constructiva que sea posible. Sobre la base de nuestra interpretación del párrafo 4 del artículo 2, consideramos que el deber de la autoridad investigadora de asegurar una comparación equitativa no puede significar que esté obligada a conceder *cualquier* ajuste que se reclame. Por otro lado, entendemos que una autoridad investigadora que tenga en su poder las pruebas necesarias para justificar el reclamo de un ajuste no tendría fundamento para rechazarlo. Por último, teniendo en cuenta el texto del párrafo 4 del artículo 2, consideramos que esa disposición no impone a las autoridades investigadoras ningún método determinado para examinar si una diferencia influye o no en la comparabilidad de los precios.

7.168 Antes de seguir adelante con el análisis, recordaremos que hemos considerado las observaciones de ambas partes acerca de si las pruebas presentadas por las partes en esta diferencia nos estaban sometidas debidamente, llegando a la conclusión en el párrafo 7.43, *supra*, de que estamos impedidos de tomar en consideración el análisis de regresión que figura en Canadá - Prueba documental 77. Como también en Canadá - Prueba documental 186 figura un análisis de regresión que ni el Canadá ni las empresas declarantes habían presentado al USDOC durante la investigación, no tomaremos en consideración esa prueba documental por iguales razones que en el caso de la ya citada. Interpretamos que el Canadá, en su comunicación de 5 de septiembre de 2003, pone en tela de juicio que los gráficos presentados por los Estados Unidos en sus Pruebas documentales 42, 43, 76 y

³²⁰ Informe del Grupo Especial, *CE - Accesorios de tubería*, párrafos 7.157 y 7.158. Véase lo expresado en sentido análogo por el Grupo Especial en *Egipto - Barras de refuerzo de acero*, párrafo 7.352.

81 nos estén sometidos debidamente.³²¹ Al examinar este argumento del Canadá, tenemos presentes las constataciones que hemos formulado en el párrafo 7.41 *supra*. Como nos parece claro que esos gráficos presentan datos que habían sido sometidos al USDOC durante la investigación, estimamos que esas pruebas documentales están comprendidas en la misma categoría que las analizadas por el Grupo Especial en el asunto *CE - Ropa de cama*. En consecuencia, constatamos que las Pruebas documentales 42, 43, 76 y 81 de los Estados Unidos nos están sometidas debidamente.

7.169 En esta diferencia, el Canadá argumenta que el hecho de que las diferencias de dimensiones influían en la comparabilidad de los precios, cuando se trataba de tipos o modelos *no idénticos*, nunca se puso en duda en la investigación. El Canadá afirma que, desde el comienzo mismo, todas las partes y todos los organismos de investigación de los Estados Unidos que participaron³²² estuvieron de acuerdo en que las diferencias de dimensiones influían en la comparabilidad de los precios. Los Estados Unidos, en cambio, alegan que ni los exportadores canadienses -en la investigación- ni el Canadá -ahora ante nosotros- han demostrado que las diferencias de dimensiones influyan en la comparabilidad de los precios. De este modo, las partes discrepan acerca de si los exportadores demostraron o no que las diferencias de dimensiones influían en la comparabilidad de los precios cuando se comparaban tipos *no idénticos*.

7.170 Como señalaron otros grupos especiales, el párrafo 4 del artículo 2 requiere un análisis fáctico y realizado caso por caso. De ese modo procederemos. Comenzaremos por establecer los hechos pertinentes según han sido presentados por las partes y a continuación los examinaremos a la luz de nuestra interpretación de las obligaciones que impone el párrafo 4 del artículo 2, indicada en los párrafos 7.165 a 7.167 *supra*. Al hacerlo debemos tener presente nuestra norma de examen y no llevar a cabo un examen *de novo* de los hechos.

7.171 Después de la iniciación de la investigación, el USDOC determinó -en consulta con las partes- las características físicas distintivas de la madera blanda para emparejar productos vendidos en el Canadá con los exportados a los Estados Unidos. Entre esas características figuraban el grosor, la anchura y la longitud, entre otras. Se pidió que los exportadores establecieran números de código conforme al mecanismo convenido para el emparejamiento de cada uno de los productos. En consecuencia, cada número de código representaba un tipo con características físicas distintas de los productos comprendidos en cualquier otro número de código. Se pidió a los exportadores que prepararan y presentasen sus bases de datos sobre costos y ventas, con información clasificada por tipos. En la etapa preliminar, el USDOC llevó a cabo comparaciones de tipos *idénticos* de madera blanda. Para las comparaciones de tipos *no idénticos*, el USDOC trató en primer lugar de ajustar el valor normal en función de la diferencia neta en los costos variables de fabricación asociados a las diferencias en las características físicas de los dos productos comparados.³²³ Sin embargo, hubo varias diferencias físicas reales entre productos respecto de las cuales los declarantes no pudieron identificar una diferencia de costo.³²⁴ En vista de lo anterior, el USDOC determinó que "no [era] adecuado comparar productos que no tienen las siguientes características físicas idénticas: calidad, grosor, anchura y longitud."³²⁵ Para las características en las que las imputaciones de costos no

³²¹ Observaciones del Canadá sobre las respuestas de los Estados Unidos a las preguntas del Grupo Especial, Observación sobre la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 97, párrafo 9 y nota 11.

³²² Esos organismos son la USITC y el USDOC.

³²³ Canadá- Prueba documental 11, determinación preliminar, página 56066. Véase también Canadá- Prueba documental 2, observación 8, página 51.

³²⁴ *Ibid.*

³²⁵ *Ibid.*

generaron una diferencia en los costos variables de fabricación, el USDOC determinó valores (normales) reconstruidos que seguidamente fueron comparados con los precios de exportación de los tipos respectivos, indicados en las bases de datos de los exportadores. Por lo tanto, la cuestión del ajuste en función de las diferencias de dimensiones, en la comparación de tipos *no idénticos*, no era pertinente en esa etapa.

7.172 En sus observaciones posteriores, varios declarantes argumentaron que el USDOC debería dejar a un lado los valores (normales) reconstruidos para comparar tipos *no idénticos*, efectuando los ajustes necesarios cuando fuera preciso. Los Estados Unidos sostienen que el USDOC examinó las observaciones de los exportadores y las aceptó.³²⁶ Al hacerlo, el USDOC examinó si se justificaría un ajuste en función de las diferencias de dimensiones. A este respecto observamos que, con arreglo a la legislación y la práctica estadounidenses, el USDOC procura establecer en primer término si determinada diferencia da lugar a distintos costos variables de fabricación. En caso afirmativo, una diferencia de precio puede vincularse con la diferencia de que se trata, y se admite un ajuste. Pero cuando una diferencia no da lugar a distintos costos variables de fabricación, el USDOC examina si existen diferencias en el valor de mercado entre los tipos *no idénticos* comparados. En el caso presente, los Estados Unidos afirman que el USDOC determinó que no había diferencias en los costos variables de fabricación entre los tipos *no idénticos* comparados, es decir, entre tipos comparados que tenían dimensiones diferentes. El USDOC también examinó si había diferencias en el valor de mercado, pero llegó a la conclusión de que "en este caso el expediente no contiene informaciones que nos permitan calcular un ajuste difmer que tenga en cuenta las diferencias en las dimensiones sobre la base del costo ni del valor".³²⁷ Al analizar la solicitud de los declarantes de que se efectuara un ajuste, el USDOC constató también que "en este caso, en la medida en que hemos comparado productos con distintas dimensiones, esas diferencias eran generalmente pequeñas. Por otra parte, como argumentó Abitibi, el expediente muestra que durante el período objeto de investigación los precios de la madera para diferentes productos oscilaron, unos en comparación con otros. Por consiguiente, parece existir poca o ninguna diferencia en los precios del mercado interno que pueda imputarse a diferencias en las dimensiones de los productos comparados".³²⁸ Los Estados Unidos, citando el pasaje que acaba de transcribirse, argumentan que el USDOC no pudo constatar que se hubiese demostrado que las diferencias de dimensiones influían en la comparabilidad de los precios; de ahí el rechazo de la solicitud de ajuste presentada por los exportadores.

7.173 Observamos que la situación que se nos plantea no es un caso en que la autoridad investigadora no adoptó ninguna medida para asegurar una comparación "equitativa", como establece el párrafo 4 del artículo 2. En efecto, el USDOC, actuando de acuerdo con los declarantes, entre otros, identificó los factores físicos que podían tener influencia en los precios y comparó, cuando era posible, tipos idénticos, es decir, tipos con características físicas idénticas -incluidas las dimensiones- tanto en la etapa de la determinación provisional como en la etapa de la determinación definitiva. En la primera, el USDOC decidió que, como no podía constatar que determinadas diferencias de características físicas (las características de calidad y de dimensiones de que se trataba) dieran lugar a diferencias en los costos variables de fabricación, *no compararía* tipos *no idénticos*.³²⁹ Es decir que no compararía, por ejemplo, dos tipos pertenecientes a una misma categoría de producto, especie y grupo de calidades y con igual contenido de humedad, grosor, anchura, longitud, acabado de las

³²⁶ En la Respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 25 del Grupo Especial, párrafos 34-39, se encuentra una explicación detallada de la forma en que debe determinarse cuáles tipos *no idénticos* corresponde comparar a los efectos de la determinación definitiva.

³²⁷ Véase el párrafo 7.159, *supra*.

³²⁸ *Ibid.*

³²⁹ Canadá - Prueba documental 11, determinación preliminar, página 56066.

superficies, desbastado y demás características de elaboración, pero de diferente *calidad*. Para las características en las que las imputaciones de costos no generaron una diferencia en los costos variables de fabricación, el USDOC determinó valores (normales) reconstruidos que seguidamente fueron comparados con los precios de exportación de los tipos respectivos, indicados en las bases de datos de los exportadores.³³⁰ También nos resulta claro que el USDOC modificó su criterio entre la etapa de la determinación provisional y la etapa de la determinación definitiva a petición de ciertos declarantes. A los efectos de su determinación definitiva, cuando no había tipos idénticos el USDOC comparó tipos no idénticos. Es un hecho no controvertido que en esos casos se efectuaron ajustes para tener en cuenta diferencias de características físicas con excepción de las dimensiones. Respecto de todas esas diferencias los Estados Unidos argumentan que el USDOC pudo determinar, sobre la base de los distintos costos variables de los tipos *no idénticos* comparados, que las diferencias de características físicas influían en la comparabilidad de los precios y, por consiguiente, efectuó un ajuste a fin de comparar cosas comparables. El Canadá no controvierte esto. Todo lo anterior nos indica que el USDOC realizó esfuerzos *importantes* para asegurar que, respecto de una parte muy grande de las comparaciones efectuadas, se llevara a cabo una comparación equitativa a pesar de la dificultad de esa labor causada por los numerosos tipos de productos de que se trataba. La cuestión que se nos plantea, por lo tanto, es muy limitada en cuanto sólo afecta a una parte pequeña de las comparaciones efectuadas en la etapa de la determinación definitiva: únicamente las de tipos *no idénticos*.³³¹ Es sólo respecto de esas comparaciones no idénticas que nos corresponde determinar si los Estados Unidos actuaron en conformidad con el párrafo 4 del artículo 2.

7.174 Tampoco se trata de una situación en que los declarantes hayan permanecido pasivos. Muy por el contrario. En su respuesta a una pregunta nuestra que se limitaba a la cuestión de la demostración de que las diferentes dimensiones influían en la comparabilidad de los precios, el Canadá se ha remitido a más de 20 comunicaciones de las partes hechas durante la investigación (y ha presentado copias de ellas).³³² Además, el Canadá ha presentado referencias de comunicaciones hechas por el solicitante, así como referencias de documentos publicados por el USDOC y la USITC en relación con la investigación. La cantidad de observaciones e informaciones presentadas a la autoridad investigadora fue, pues, considerable. A nuestro juicio, la situación que se nos plantea es bastante distinta, por lo tanto, de la que examinaron los grupos especiales de los asuntos *Argentina - Baldosas de cerámica y Egipto - Barras de refuerzos de acero*.

7.175 Establecido así el marco de hechos con arreglo al cual hemos de realizar nuestro examen, tenemos que examinar las pruebas pertinentes para determinar si, sobre la base de ellas, una autoridad investigadora imparcial y objetiva podría haber llegado a la conclusión de que no se justificaba ningún ajuste en función de las diferencias de dimensiones cuando se comparaban tipos *no idénticos* de madera blanda.

7.176 Teniendo en cuenta el análisis del IDM citado en el párrafo 7.159, *supra*, no nos cabe duda de que el USDOC se dio a la tarea de examinar los hechos que se le habían sometido. En particular, examinó en primer lugar si las diferencias de dimensiones daban lugar a diferencias en los costos

³³⁰ Interpretamos que el Canadá no ha alegado que el USDOC no hubiera hecho los ajustes que correspondían conforme al párrafo 4 del artículo 2 al comparar valores (normales) reconstruidos con precios de exportación.

³³¹ Las comparaciones de tipos *no idénticos* representaban menos del 20 por ciento del volumen total exportado por los declarantes. La cantidad exacta no puede indicarse por razones de confidencialidad. (Respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 25 del Grupo Especial, párrafo 40.)

³³² Respuesta del Canadá a la pregunta 22 del Grupo Especial, párrafo 87, y Canadá - Prueba documental 142, sobre datos del expediente presentados por los declarantes acerca de las diferencias de los productos.

variables de fabricación.³³³ Ese criterio no arrojó ninguna diferencia. El USDOC examinó seguidamente las bases de datos sobre ventas presentadas por los declarantes, llegando a la siguiente conclusión: "en este caso, en la medida en que hemos comparado productos con distintas dimensiones, esas diferencias eran generalmente pequeñas. Por otra parte, como argumentó Abitibi, el expediente muestra que durante el período objeto de investigación los precios de la madera para diferentes productos oscilaron, unos en comparación con otros. Por consiguiente, parece existir poca o ninguna diferencia en los precios del mercado interno que pueda imputarse a diferencias en las dimensiones de los productos comparados".³³⁴ En apoyo de estas conclusiones, los Estados Unidos nos han presentado copias de algunas comparaciones examinadas por el USDOC. Figuran en sus Pruebas documentales 42, 43, 76 y 81. Consideramos que la constatación del USDOC respecto de las oscilaciones de los precios de la madera de los diferentes tipos que allí se comparan encuentra apoyo en esos gráficos. A nuestro juicio es preciso que pueda discernirse alguna pauta en las diferencias de precio para que pueda extraerse la conclusión de que determinada diferencia influye en la comparabilidad de los precios. Si, como en este caso, los precios de los tipos comparados oscilaban los unos respecto de los otros, entrecruzándose en muchos casos y sin seguir ninguna pauta determinada, no alcanzamos a advertir cómo una autoridad investigadora imparcial y objetiva podría estar obligada a extraer la conclusión de que las diferencias de dimensiones influyen en la comparabilidad de los precios. Teniendo en cuenta lo anterior, estimamos que una autoridad investigadora objetiva e imparcial podía llegar a la conclusión de que los datos presentados al USDOC no demostraban que las restantes diferencias de dimensiones influyeran en la comparabilidad de los precios, porque esos datos no demostraban cómo influían las dimensiones en esa comparabilidad ni que existiera alguna pauta o desviación característica que hubiera permitido efectuar un ajuste, ya que las correlaciones establecidas por el USDOC mostraban resultados diferentes y también aleatorios.

7.177 No altera esta conclusión la respuesta del Canadá a la pregunta 22 del Grupo Especial, en que el Canadá se remite a diversos documentos en apoyo de su argumentación. Los hemos examinado detenidamente. Un primer grupo de documentos, referentes al mecanismo de emparejamiento de productos, contiene comunicaciones de declarantes y el solicitante y diversas comunicaciones del USDOC. Un segundo grupo de comunicaciones contiene pedidos de orientación sobre los datos complementarios que debían presentarse para hacer posible el cálculo de ajustes basados en el valor en función de diferencias de las características físicas. Un tercer grupo contiene observaciones específicas sobre desgloses de los productos de madera blanda según su valor comercial y sobre comparaciones de precios de determinados productos de madera. Por último, el Canadá se remite a la determinación preliminar sobre el daño hecha por la USITC y la determinación preliminar del USDOC sobre existencia de dumping.

7.178 Con respecto al primer grupo, aunque el Canadá puede tener razón al afirmar que si las dimensiones no influían en la comparabilidad de los precios no había razón alguna para incluirlas en

³³³ Observamos, a este respecto, la siguiente afirmación que figura en el IDM:

"[n]o nos parece apropiado utilizar un método de asignación de costos basado en el valor para asignar diferentes costos a un número muy grande de diversos productos que sólo tienen diferencias físicas de menor importancia (por ejemplo, los cientos, o incluso miles, de distintas combinaciones de dimensiones y calidades de la madera cortada a partir de las trozas) y que no tienen una diferencia de valor claramente importante. Cuando se manifiestan diferencias de valor poco importantes entre productos que tienen pequeñas diferencias físicas, y no son sistemáticas debido a oscilaciones de precios frecuentes e incoherentes, cualquier diferencia de costo resultante sería artificial e intrascendente." (Canadá - Prueba documental 2, IDM, Observación 4, nota 60.)

³³⁴ Véase el párrafo 7.159, *supra*.

el mecanismo de emparejamiento de productos, constatamos que la cuestión de si está o no efectivamente demostrado que esas diferencias influyen en la comparabilidad de los precios tiene que determinarse a la luz de las pruebas concretas de que dispusieron las autoridades investigadoras. De este modo, aunque fuera exacto el argumento del Canadá, un reconocimiento hecho en un momento tan temprano de la investigación no habría impedido a la autoridad investigadora cambiar de punto de vista si las pruebas concretas apuntaban hacia otra conclusión. De cualquier modo, el problema que tenemos planteado no consiste en determinar *en abstracto* si las diferencias de dimensiones pueden o no influir en la comparabilidad de los precios, sino en determinar si estaba o no *demostrado* que las *restantes* diferencias de dimensiones que existían *después* de que el USDOC estableció los emparejamientos de productos influían en la comparabilidad de los precios.

7.179 En lo que respecta al segundo grupo de comunicaciones, no se controvierte que el USDOC tenía ante sí datos suficientes durante la investigación para examinar si estaba o no demostrado que las diferencias de dimensiones influían en la comparabilidad de los precios. No consideramos que hubieran podido existir datos con mayor eficacia probatoria que los datos sobre costos y precios reales de los declarantes respecto del período objeto de investigación, y es un hecho no controvertido que el USDOC tenía esa información ante sí. En cualquier caso, observamos que los declarantes presentaron datos sobre la evolución anterior de los precios medios, así como datos tomados de *Random Lengths*. Por lo tanto, no consideramos que el USDOC haya actuado de manera irrazonable al no indicar qué otros datos hubieran podido presentarse.

7.180 Con respecto al tercer grupo, Abitibi, Slocan y el solicitante presentaron observaciones sobre la clasificación de los productos de madera blanda según su valor comercial, sobre todo respecto de la longitud. Esos exportadores propusieron que se establecieran tramos de longitudes. A nuestro juicio, la vinculación de consideraciones referentes al valor comercial con grupos de productos establecidos según su longitud era un paso que tendía a demostrar que, por lo menos, las diferencias de longitud podían influir en la comparabilidad de los precios. Pero observamos que, al comparar tipos *no idénticos* a los efectos de la determinación definitiva, el USDOC intentó en primer lugar realizar los emparejamientos dentro de los tramos acordados con los exportadores, y sólo emparejó productos pertenecientes a tramos de longitud distintos cuando no existía un emparejamiento con un producto similar dentro del tramo.³³⁵ En consecuencia, a nuestro juicio el USDOC atendió las preocupaciones de los exportadores a este respecto.

7.181 Por otra parte, Abitibi se refirió a comparaciones de precios correspondientes a modelos determinados. Abitibi presentó dos gráficos con promedios mensuales de precios durante el período objeto de investigación respecto de cuatro calidades distintas de tipos de 2x4x8 pulgadas y 2x6x16 pulgadas. "Por ejemplo, al principio del período, en abril de 2000, el promedio del precio neto aplicado por Abitibi a la calidad N° 2 de 2x4x8 pulgadas era aproximadamente [[****]], mientras que el precio aplicado a la N° 2 de 2x6x16 pulgadas era [[****]]. Las cifras comparables correspondientes a la calidad económica eran [[****]] para el tamaño más pequeño y [[****]] para el más grande."³³⁶ Es evidente que, al presentar los gráficos mencionados, Abitibi estaba, en realidad, evaluando una información que había presentado en sus bases de datos. Pero consideramos que lo que hizo Abitibi, a lo sumo, es presentar una metodología posible para organizar los datos sobre costos y precios presentados anteriormente. El Canadá no ha alegado ni nos ha demostrado que Abitibi hubiera pedido al USDOC que analizara los datos que tenía ante sí en la forma en que Abitibi los presentaba, es decir, en forma mensual, ni los fundamentos por los que el USDOC hubiera debido analizarlos de ese modo.

³³⁵ Respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 25 del Grupo Especial, párrafo 38.

³³⁶ Por razones de confidencialidad se ha omitido la información entre corchetes.

7.182 Por último, el Canadá se remite a varias declaraciones del USDOC y la USITC que -según considera el Canadá- reconocen que las diferencias de dimensiones de que se trata influían en la comparabilidad de los precios. Concretamente, el Canadá se remite a la constatación del USDOC, en su determinación preliminar, de que "existen varias diferencias importantes de características físicas que influyen en el precio ..." ³³⁷ y a la afirmación de la USITC, en su determinación preliminar sobre existencia de daño, de que "los precios de la madera difieren por lo general sustancialmente en función de la calidad y las dimensiones". ³³⁸ Observamos que la primera de estas afirmaciones se refiere a las diferencias de características físicas en general, y la segunda, a la calidad y las dimensiones conjuntamente. Ambas son afirmaciones abstractas sobre tales diferencias, y no afirmaciones específicas sobre las diferencias concretas de dimensiones que quedaban después del emparejamiento de productos realizado por el USDOC. No podemos llegar a la conclusión, sobre la base de estas afirmaciones generales, de que los organismos de los Estados Unidos habían reconocido que estaba demostrada la influencia que tenían en la comparabilidad de los precios las concretas diferencias de dimensiones que quedaban en los emparejamientos de productos *no idénticos*.

7.183 En síntesis, no consideramos que las comunicaciones examinadas indiquen que en la investigación quedó demostrado que las diferencias restantes en las dimensiones, no resueltas en el emparejamiento de productos, influyeran en la comparabilidad de los precios. A nuestro juicio, los exportadores podrían haber propuesto más concretamente las formas en que el USDOC debió haber organizado los datos que tenía ante sí. ³³⁹ Si los declarantes hubieran alegado que el USDOC debería haber examinado los datos en determinada forma, a la luz de la circunstancias propias del caso, y el USDOC hubiera analizado esos datos en forma irrazonable, determinando de ese modo que no estaba demostrada la influencia de las diferencias de dimensiones en la comparabilidad de los precios, podríamos constatar que los Estados Unidos actuaron en forma incompatible con el párrafo 4 del artículo 2. Pero no nos parece que haya ocurrido tal cosa.

7.184 Por las razones expuestas, y teniendo presente la norma de examen que estamos obligados a aplicar al asunto que nos está sometido, constatamos que el Canadá no ha acreditado que los Estados Unidos hayan actuado en forma incompatible con el párrafo 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* al no acceder a efectuar el ajuste solicitado en función de diferencias en las dimensiones. ³⁴⁰

³³⁷ Canadá - Prueba documental 11, determinación preliminar del USDOC, página 56066.

³³⁸ Canadá - Prueba documental 31, determinación preliminar de la USITC, página 16.

³³⁹ Al llegar a esta conclusión, observamos que el Canadá opina que los Estados Unidos debieron haber llevado a cabo su examen de distinta manera. En particular, el Canadá impugna el criterio de los Estados Unidos de utilizar datos sobre transacciones determinadas en los gráficos presentados en sus Pruebas documentales 43, 76 y 81. Estimamos que los Estados Unidos emplearon unos de los métodos posibles para evaluar los datos que habían recibido de los declarantes. Entendemos que el Canadá alega que habría sido más apropiado emplear datos sobre promedios de precios mensuales o anuales porque "los promedios atenúan las oscilaciones causadas por los distintos mecanismos y los diferentes momentos de fijación de los precios en relación con la fecha de facturación" (primera comunicación escrita del Canadá, párrafo 148; Canadá - Prueba documental 76, Precios medios del período objeto de investigación para diferentes longitudes y anchuras; y Observaciones del Canadá sobre la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 97 del Grupo Especial, párrafo 11). Sin embargo, el párrafo 4 del artículo 2 no impone el empleo de ningún método determinado. Por otra parte, hemos constatado en el párrafo 7.176, *supra*, que una autoridad investigadora objetiva e imparcial podría haber llegado a la conclusión de que los datos que el USDOC tenía ante sí no demostraban que las diferencias de dimensiones influyeran en la comparabilidad de los precios. Si el Canadá -o los declarantes- consideraban que el USDOC debió haber examinado los datos en otra forma, deberían haberle expuesto los motivos por los que debería haber empleado el método propuesto.

³⁴⁰ El Canadá afirma lo siguiente:

I. ALEGACIÓN 6: PÁRRAFOS 4 Y 4.2 DEL ARTÍCULO 2 - REDUCCIÓN A CERO

a) Antecedentes de hecho

7.185 En la investigación antidumping correspondiente a esta diferencia, el USDOC dividió el producto objeto de investigación en grupos de tipos idénticos o generalmente análogos. Después de efectuar ciertos ajustes dentro de cada tipo de productos, el USDOC calculó promedios ponderados del valor normal y del precio de exportación respecto de cada tipo de producto, y seguidamente comparó los promedios ponderados de cada uno. Este procedimiento dio lugar a múltiples valores, uno por cada tipo de producto. En algunos casos la comparación indicó que el promedio ponderado de los precios de exportación de determinado tipo de producto era inferior al promedio ponderado de su valor normal, mientras que en otros casos la comparación indicó un promedio ponderado del precio de exportación superior al promedio ponderado del valor normal. Esos valores fueron agregados a continuación para obtener un único valor, el margen de dumping del producto objeto de investigación respecto de cada exportador investigado. En el proceso de agregación se atribuyó un valor de "cero" a aquellas comparaciones de productos en que el promedio ponderado del valor de exportación resultaba superior al promedio ponderado del valor normal. El USDOC agregó entonces los valores positivos resultantes de las distintas comparaciones de tipos de productos, es decir, los resultados en que el promedio ponderado del precio de exportación era inferior al promedio ponderado del valor normal, y dividió la suma por el valor total de las exportaciones para obtener un promedio ponderado del margen de dumping.

7.186 Para facilitar la lectura, pero sin que ello suponga atribuir ningún significado jurídico al concepto, seguiremos el criterio de las partes llamando "márgenes de dumping negativos" o "dumping negativo" los casos en que el precio de exportación es mayor que el valor normal.³⁴¹ Llamaremos "reducción a cero" el procedimiento de atribuir un valor igual a cero a las comparaciones de tipos de productos cuando el promedio ponderado del precio de exportación es superior al promedio ponderado del valor normal del mismo producto.

"En virtud del artículo 6 los Estados Unidos estaban positivamente obligados a notificar a las partes canadienses que no tenían intención de utilizar las dimensiones a efectos del precio, ya que habían puesto en conocimiento de esas partes lo contrario en los cuestionarios y en todos los demás aspectos de la investigación. Todos los datos necesarios para el análisis obraban en el expediente. Las partes canadienses no tenían ninguna razón para presentar análisis de los datos con el fin de demostrar algo en lo que [el USDOC] y todas las partes parecían estar de acuerdo. Si [el USDOC] hubiera puesto en conocimiento de las partes este punto, como exige el párrafo 1 del artículo 6, los declarantes habrían preparado y presentado [al USDOC] análisis análogos al análisis de regresión de Tembec, que en todo caso se deriva en su totalidad de datos obrantes en el expediente y podría haber sido realizado con la misma facilidad por el propio [USDOC] si éste abrigaba dudas acerca de la importancia de las dimensiones." (Respuesta del Canadá a la pregunta 4 del Grupo Especial, párrafo 5.)

El Canadá, en su solicitud de establecimiento de un grupo especial, no invocó la violación del párrafo 1 del artículo 6 respecto de la determinación del USDOC de que se trata, por lo que cualquier alegación a su respecto queda claramente fuera del mandato del Grupo Especial. En consecuencia, nos abstendremos de pronunciarnos acerca de si los Estados Unidos actuaron o no con infracción del párrafo 1 del artículo 6 o cualquier otra disposición de ese artículo del *Acuerdo Antidumping*.

³⁴¹ Observamos que pueden existir diferencias en la aplicación de este método por distintas autoridades investigadoras. Sin embargo, cuando nos referimos a la "reducción a cero" aludimos al método aplicado por el USDOC en la investigación antidumping de este asunto, expuesto en Canadá - Prueba documental 2, IDM, páginas 65 y 66.

b) Argumentos de las partes y los terceros

7.187 El **Canadá** afirma que el método empleado por los Estados Unidos en esta investigación no tuvo en cuenta cabalmente "todas las transacciones de exportación comparables", con infracción de las prescripciones del párrafo 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. El Canadá observa que la práctica de la "reducción a cero", seguida en este caso por el USDOC, es idéntica a la empleada por las CE que, en el asunto *CE - Ropa de cama*, fue declarado incompatible con esa disposición. Además, el Canadá alega que el método aplicado por el USDOC no dio lugar a la comparación equitativa que requiere el párrafo 4 del artículo 2 porque en realidad no incluyó todos los valores en el promedio.

7.188 Aunque el Canadá está de acuerdo con los Estados Unidos en que el párrafo 4.2 del artículo 2 no excluye una etapa intermedia de comparación de los precios con los valores normales por tipos del producto, antes de efectuar la agregación de esos valores para determinar un margen general de dumping, el Canadá estima que el párrafo 4.2 del artículo 2 establece una única norma para el cálculo de un margen dumping aplicable a todas las etapas del cálculo, ya se trate de una etapa intermedia o final. Por lo tanto, el Canadá afirma que esa norma obliga a tomar en consideración plenamente todas las transacciones de exportación durante el proceso de cálculo del margen general de dumping, y no sólo en su primera etapa.

7.189 Los **Estados Unidos** responden que los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 no se refieren a la forma en que deben combinarse los márgenes de dumping correspondientes a determinados modelos o a determinados niveles comerciales para establecer un margen de dumping global. Los Estados Unidos afirman que el Canadá, al aducir que la expresión "todas las transacciones de exportación comparables" se refiere a "todas las ventas de mercancías comprendidas en el alcance de una investigación", despoja de todo significado al término "comparables", del párrafo 4.2 del artículo 2, convirtiéndolo en equivalente del término "todas" que lo precede inmediatamente. A juicio de los Estados Unidos, las obligaciones de comparación que figuran en el párrafo 4.2 del artículo 2 son "a reserva de las disposiciones del párrafo 4 que rigen la comparación equitativa". En consecuencia, el párrafo 4 del artículo 2, que proporciona expresamente un contexto de los métodos para establecer la existencia de dumping con arreglo al párrafo 4.2 del artículo 2, significa que, conforme a la indicación del párrafo 4.2 del artículo 2 de comparar "un promedio ponderado del valor normal y un promedio ponderado de los precios de todas las transacciones de exportación comparables", no todas las transacciones de exportación serán igualmente comparables con todas las transacciones utilizadas a los efectos del valor normal. Por consiguiente, una vez identificada la comparación conforme al párrafo 4 del artículo 2, no sería adecuado comparar un promedio ponderado del valor normal respecto de un modelo o un nivel comercial con un promedio ponderado de precios de otro modelo diferente, o de otro nivel comercial distinto. Según los Estados Unidos, la prescripción que propugna el Canadá, de combinar márgenes de dumping individuales para establecer un único margen de dumping general, requeriría precisamente eso, contrariamente a lo dispuesto en los párrafos 4.2 y 4 del artículo 2.

7.190 Los Estados Unidos añaden que el empleo de la palabra "márgenes" en plural, en el párrafo 4.2 del artículo 2, tiene el efecto de limitar el alcance de esa disposición exclusivamente a los cálculos a la etapa intermedia, lo que confirma su interpretación de esa norma. Los Estados Unidos también argumentan que la investigación antidumping tiene por objeto determinar si existe o no dumping, y que el *Acuerdo Antidumping*, por lo tanto, no exige que los márgenes de dumping "positivos" sean contrarrestados por márgenes de dumping "negativos".

7.191 En opinión del **Canadá**, el término "márgenes" se refiere al margen general de dumping de un producto, pues el párrafo 4.2 del artículo 2 no dice nada que sugiera que el margen global de dumping no figure entre los "márgenes" que esa disposición menciona. El Canadá también encuentra apoyo a su posición en la función que cumple el artículo 2. De este modo, interpretando el párrafo 4.2 del

artículo 2 junto con el párrafo 1 del mismo artículo, el Canadá afirma que los "márgenes de diferencias de precio" calculados en la primera etapa son de importancia secundaria a los efectos del párrafo 4.2 del artículo 2, ya que esta disposición sólo procura establecer normas que rijan la forma en que las autoridades investigadoras deben determinar los márgenes de dumping. El Canadá sostiene que la interpretación de los Estados Unidos sobre el párrafo 4.2 del artículo 2 conduciría al resultado absurdo de que una autoridad investigadora podría considerar cuidadosamente márgenes de dumping positivos y negativos en la etapa intermedia para después descartarlos todos con la única excepción del margen de dumping más elevado, al establecer el margen general de cada exportador. El Canadá alega también que la reducción a cero es por definición incompatible con el cálculo de un verdadero "promedio ponderado".³⁴²

7.192 A juicio de los **Estados Unidos**, los párrafos 4.2 y 4 del artículo 2 no imponen un método determinado para combinar márgenes de dumping individuales propios de un modelo y un nivel comercial para establecer un margen de dumping único y general. Según los Estados Unidos, esto resulta corroborado por la historia de la negociación del *Acuerdo Antidumping*. Los Estados Unidos entienden que la historia de esa negociación demuestra que se planteó a los negociadores la cuestión de si había de abordarse o no el método de la reducción a cero, y que el texto no fue modificado en comparación con el Código Antidumping del GATT, precedente del *Acuerdo Antidumping*, para prohibir ese método. Además, la historia de la negociación demuestra que la palabra "comparables" se insertó en el párrafo 4.2 del artículo 2 precisamente con el propósito de asegurar que la expresión "todas" no se interpretase atribuyéndole el significado de que el promedio de los precios de exportación debe establecerse sobre la base de las ventas efectuadas dentro y fuera de la categoría de comparación.

7.193 El **Canadá** afirma que la historia de la negociación no apoya el punto de vista de los Estados Unidos. En primer lugar, contrariamente a lo que afirman los Estados Unidos, el Canadá sostiene que los participantes en las negociaciones no consideraban el término "todos" un mero "error de redacción" y entendían que el texto prohibía la reducción a cero. Con respecto a la interpretación de los Estados Unidos acerca del propósito con que se incluyó el término "comparables", el Canadá afirma que la aseveración de los Estados Unidos, según la cual sus preocupaciones respecto de la reducción a cero quedaron satisfechas con el agregado del término "comparables", no da indicación alguna sobre la forma en que los demás participantes en las negociaciones interpretaban la incorporación de ese término. El Canadá también discrepa del punto de vista de los Estados Unidos de que su interpretación del párrafo 4.2 del artículo 2 quita todo significado al término "comparables". El Canadá está de acuerdo en que "el párrafo 4.2 del artículo 2 se aplica a las comparaciones de la etapa intermedia". Para esas comparaciones, el término "comparables" asegura que las comparaciones por modelos determinados sólo comprendan transacciones que cumplan los requisitos de "comparabilidad de los precios" que figuran en el párrafo 4 del artículo 2, mientras que el término "todos" asegura que se utilicen todas las transacciones que cumplen esos requisitos.

7.194 El **Japón**, haciendo referencia al informe del Órgano de Apelación en *CE - Ropa de cama*, afirma que la práctica de los Estados Unidos es incompatible con el párrafo 4 del artículo 2, interpretado junto con el párrafo 1 del mismo artículo del *Acuerdo Antidumping*.

7.195 Las **Comunidades Europeas** sostienen que el método por el que los Estados Unidos determinan el numerador a los efectos del cálculo del margen mediante promedios ponderados no difiere en absoluto del método de "reducción a cero" de las CE que ya ha sido declarado incompatible con los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. Las CE piden que el Grupo Especial rechace los argumentos planteados por los Estados Unidos sobre la compatibilidad de ese método con el *Acuerdo Antidumping*.

³⁴² Respuesta del Canadá a la pregunta 28 del Grupo Especial, párrafo 102.

c) Evaluación por el Grupo Especial

7.196 La cuestión planteada al Grupo Especial consiste en determinar si el método empleado por el USDOC en esta investigación antidumping, por el que atribuyó un valor igual a cero a los casos en que el promedio ponderado del precio de exportación era mayor que el promedio ponderado del valor normal al efectuar la agregación de los distintos valores determinados para los tipos de productos a efectos de calcular el margen global de dumping, es o no compatible con las obligaciones que impone el párrafo 4.2 del artículo 2 y la prescripción de "una comparación equitativa", del párrafo 4 del artículo 2, del *Acuerdo Antidumping*.^{343, 344}

7.197 El párrafo 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*, en la parte pertinente, dispone lo que sigue:

"A reserva de las disposiciones del párrafo 4 que rigen la comparación equitativa, la existencia de márgenes de dumping durante la etapa de investigación se establecerá normalmente sobre la base de una comparación entre un promedio ponderado del valor normal y un promedio ponderado de los precios de todas las transacciones de exportación comparables o mediante una comparación entre el valor normal y los precios de exportación transacción por transacción. Un valor normal establecido sobre la base del promedio ponderado podrá compararse con los precios de transacciones de exportación individuales si las autoridades constatan una pauta de precios de exportación significativamente diferentes según los distintos compradores, regiones o períodos, y si se presenta una explicación de por qué esas diferencias no pueden ser tomadas debidamente en cuenta mediante una comparación entre promedios ponderados o transacción por transacción."

7.198 El párrafo 4 del artículo 2 dice así en la parte pertinente:

"Se realizará una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal. Esta comparación se hará en el mismo nivel comercial, normalmente el nivel ex fábrica, y sobre la base de ventas efectuadas en fechas lo más próximas posible. Se tendrán debidamente en cuenta en cada caso, según sus circunstancias particulares, las diferencias que

³⁴³ Observamos que, en el IDM, el USDOC justificó su empleo del método en cuestión remitiéndose a los artículos 771(35)(A) y 771(35)(B) de la Ley Arancelaria de los Estados Unidos, en los siguientes términos:

"[e]stos artículos, considerados en conjunto, disponen que [el USDOC] efectúe una agregación de todos los márgenes de dumping, cada uno de los cuales se determina por la medida en que el valor normal excede del precio de exportación o del precio de exportación reconstruido, y dividiendo esa suma por el valor de todas las ventas. La indicación de determinar los 'márgenes de dumping agregados', del artículo 771(35)(B), pone de manifiesto que el 'margen de dumping', en singular, del artículo 771(35)(A), se aplica a nivel de cada comparación, y no a nivel agregado". (Canadá - Prueba documental 2, IDM, Observación 12, página 66.)

No interpretamos que el Canadá impugne los artículos citados de la Ley estadounidense, sino la aplicación por el USDOC de la reducción a cero al determinar el margen global de dumping respecto de los exportadores canadienses incluidos en la investigación sobre la madera blanda. Por esta razón, no examinaremos la compatibilidad de los artículos 771(35)(A) y 771(35)(B) con las disposiciones pertinentes del *Acuerdo Antidumping*.

³⁴⁴ Interpretamos que el Canadá no controvierte que el USDOC estaba facultado para efectuar ajustes dentro de cada tipo de productos para asegurar que en cada caso se comparasen cosas comparables, calcular un promedio ponderado del valor normal y un promedio ponderado del precio de exportación de cada tipo de producto, y comparar uno con otro.

influyan en la comparabilidad de los precios, entre otras las diferencias en las condiciones de venta, las de tributación, las diferencias en los niveles comerciales, en las cantidades y en las características físicas, y cualesquiera otras diferencias de las que también se demuestre que influyen en la comparabilidad de los precios."

7.199 El párrafo 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* dispone que se realizará una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal, y establece parámetros específicos sobre la forma en que debe efectuarse esa comparación. Los dos apartados de ese párrafo tratan de aspectos concretos de la comparación entre el valor normal y el precio de exportación. El párrafo 4.1 del artículo 2 -que no se controvierte en esta diferencia- establece normas para la conversión de monedas cuando es necesaria a los efectos de una comparación correspondiente al párrafo 4 del artículo 2. El párrafo 4.2 del artículo 2 establece que, a reserva de la prescripción de una comparación equitativa, la existencia de márgenes de dumping se establecerá normalmente sobre la base de una comparación del promedio ponderado del precio de exportación con el promedio ponderado del valor normal, o sobre la base de una comparación transacción por transacción. La comparación entre un promedio ponderado del valor normal y transacciones de exportación individuales sólo se permite en circunstancias limitadas.

7.200 El problema que se nos plantea consiste en determinar si está permitida la reducción a cero cuando una autoridad investigadora calcula un margen global de dumping conforme al primer método establecido en el párrafo 4.2 del artículo 2: la comparación entre promedios ponderados. Observamos que, en la práctica, la cuestión de la reducción a cero sólo se plantea en el contexto del método de comparación entre promedios ponderados cuando la autoridad investigadora realiza los llamados "promedios múltiples", es decir, subdivide el producto objeto de la investigación en grupos y efectúa la comparación entre promedios ponderados respecto de cada grupo. Concretamente, la cuestión de la reducción a cero se plantea en el contexto de la agregación de los resultados de esas comparaciones múltiples para determinar un margen global correspondiente a cada exportador o productor del producto objeto de la investigación. Cuando sólo se lleva a cabo una única comparación entre promedios ponderados, nos parece que la cuestión de la reducción a cero, en sí misma, no puede plantearse (aunque pueden existir problemas respecto del modo en que se obtienen los promedios).

7.201 En este caso, el USDOC calculó promedios múltiples sobre la base de las diferencias de las características físicas del producto objeto de investigación. Como se indica en el párrafo 7.159, *supra*, el USDOC identificó 11 características físicas y, con algunas excepciones, efectuó comparaciones entre promedios ponderados únicamente sobre la base de transacciones referentes a mercancías que compartían esas características físicas (lo que podría denominarse promedios múltiples basados en el tipo o modelo de los productos). Aunque los promedios múltiples basados en diferentes tipos o modelos pueden ser particularmente frecuentes, también pueden utilizarse promedios múltiples en otros contextos. Así, una autoridad investigadora puede realizar promedios múltiples respecto de las ventas efectuadas en distintos niveles comerciales (por ejemplo, a nivel minorista y mayorista), o sobre la base de lapsos parciales del período objeto de investigación³⁴⁵ (esto último puede ocurrir respecto de países cuya economía experimenta hiperinflación). Esto significa que una autoridad investigadora puede recurrir a los promedios múltiples para asegurar la comparabilidad incluso en casos de total homogeneidad del producto, es decir, cuando todos los productos objeto de investigación son idénticos y se comparan con transacciones efectuadas en el mercado del país exportador que corresponden a productos idénticos.

³⁴⁵ Informe del Grupo Especial, *Estados Unidos - Acero inoxidable*, párrafos 6.105-6.136.

7.202 No está controvertido entre las partes que este método de promedios múltiples para el cálculo de márgenes de dumping en sí mismo sea apropiado y esté en conformidad con el *Acuerdo Antidumping*. Por el contrario, el Canadá reconoce que los promedios múltiples son admisibles.³⁴⁶ Sin embargo, teniendo presente que la realización de promedios múltiples es una condición para que pueda suscitarse la cuestión de la reducción a cero en el contexto de la aplicación del método de los promedios ponderados, y teniendo en cuenta los argumentos de las partes y el razonamiento desarrollado por el Órgano de Apelación en *CE - Ropa de cama*³⁴⁷, consideramos que debemos examinar la cuestión de los promedios múltiples para poder llegar a una conclusión razonada sobre la cuestión de la reducción a cero en el contexto del método de comparación entre promedios ponderados.

7.203 Comenzaremos nuestro análisis por el párrafo 4.2 del artículo 2, que dispone que la existencia de márgenes de dumping se establecerá normalmente "sobre la base de una comparación entre un promedio ponderado del valor normal y un promedio ponderado de los precios de *todas las transacciones de exportación comparables*". (sin cursivas en el original) La palabra "comparables", en su sentido corriente, indica que un promedio ponderado del valor normal no debe compararse con un promedio ponderado del precio de exportación que incluya transacciones de exportación no comparables, sino únicamente transacciones de exportación comparables. Además, como intérpretes de un tratado, estamos obligados a partir del supuesto de que cuando los redactores incluyeron un texto en él tenían el propósito de que ese texto tuviese algún significado.³⁴⁸ Si los redactores hubieran tenido el propósito de exigir que la existencia de un margen de dumping respecto de un producto se calculara siempre comparando un único promedio ponderado del valor normal con un único promedio ponderado de los precios de todas las transacciones de exportación, no creemos que hubieran incluido la palabra "comparables" en el párrafo 4.2 del artículo 2, pues esa palabra no tendría objeto alguno en el texto. El hecho de que la palabra "comparables" se añadiera al texto del párrafo 4.2 del artículo 2 hacia el final del proceso de negociación confirma nuestro criterio de que se la incluyó con un objetivo y no debe descartarse tomándola simplemente por una palabrería superflua.³⁴⁹

7.204 Como intérpretes de un tratado estamos obligados, desde luego, a dar un significado a todos sus términos; y en consecuencia debemos llegar a una interpretación del párrafo 4.2 del artículo 2 que dé significado al mismo tiempo a la palabra "todas" y *también* a la palabra "comparables". Pero a nuestro juicio no hay necesidad de optar entre uno y otro de esos términos. La frase "todas las transacciones de exportación comparables" parecería significar, por su sentido corriente, que los

³⁴⁶ Repuesta del Canadá a la pregunta 30 del Grupo Especial, párrafo 106, y Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 143.

³⁴⁷ Informe del Órgano de Apelación, *CE - Ropa de cama*, párrafos 46-66.

³⁴⁸ Véase, por ejemplo, informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Gasolina*, página 27, donde se indica lo siguiente:

"Uno de los corolarios de la 'regla general de interpretación' de la *Convención de Viena* es que la interpretación ha de dar sentido y ha de afectar a todos los términos del tratado."

³⁴⁹ La inserción de la palabra "comparables" en el párrafo 4.2 del artículo 2 constituyó la única modificación del proyecto de texto de ese artículo que se efectuó entre la fecha del proyecto de Acta Final y la adopción del texto al término de la Ronda Uruguay, conforme al texto actual (véase *Proyecto de Acta final en que se incorporan los resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales*, MTN.TNC/W/FA, 20 de diciembre de 1991). Estamos de acuerdo con el Grupo Especial que se ocupó del asunto *Estados Unidos - Acero inoxidable* en que esto hace pensar que la inclusión de ese término no fue meramente fortuita, sino que reflejó un atento examen por los redactores. (Informe del Grupo Especial, *Estados Unidos - Acero inoxidable*, párrafo 6.111, nota 114.)

Miembros pueden comparar sólo aquellas transacciones de exportación que sean comparables, pero deben comparar *todas* las transacciones que lo sean. Por lo tanto, el término "todas" desempeña una importante función en esta disposición al asegurar que los Miembros no excluyan de sus comparaciones transacciones que son pertinentes.

7.205 Observamos que diversos grupos especiales han expresado el criterio de que el párrafo 4.2 del artículo 2 permite los promedios múltiples. La cuestión ha sido examinada tanto por el Grupo Especial que se ocupó del asunto *Estados Unidos - Acero inoxidable* como por el que se ocupó de *Argentina - Baldosas de cerámica*. Ambos llegaron a la conclusión de que los promedios múltiples están permitidos por el párrafo 4.2 del artículo 2 en las circunstancias apropiadas.³⁵⁰

7.206 No consideramos que, por definición, "todos los tipos o modelos comprendidos en el ámbito de un producto 'similar' han de ser, forzosamente, 'comparables'"³⁵¹, ni tampoco, en términos más generales, que todas las transacciones de exportación del producto objeto de investigación hayan de ser forzosamente comparables con las ventas en el mercado interno con que deben compararse. Dejando a un lado la cuestión del significado de la similitud, el hecho de que el párrafo 4 del artículo 2 disponga explícitamente que se tendrán debidamente en cuenta las diferencias que influyan en la comparabilidad de los precios significa, a nuestro entender, que ciertas transacciones pueden no ser comparables sin tales ajustes. En otras palabras, la razón misma que puede hacer necesario tener en cuenta las diferencias es, precisamente, que sin ello las transacciones pueden no ser comparables. Esta falta de comparabilidad puede deberse a diferencias de las características físicas -un fundamento mencionado específicamente en el párrafo 4 del artículo 2- pero esta disposición nos dice que la falta de comparabilidad también puede originarse en diferentes condiciones de venta, niveles comerciales, cantidades y otras diferencias que no se especifican.³⁵² Por lo tanto, no creemos que la importancia de la referencia a los precios de exportación "comparables" pueda descartarse simplemente sobre la base de que los productos o las transacciones han de ser "forzosamente comparables".³⁵³

³⁵⁰ Informe del Grupo Especial, *Estados Unidos - Acero inoxidable*, párrafo 6.111, donde se indica lo siguiente:

"La inclusión del término 'comparables' es, en nuestra opinión, sumamente significativa, ya que esa palabra, en su sentido corriente, indica que un valor normal medio ponderado no ha de compararse con un precio de exportación medio ponderado que incluya transacciones de exportación no comparables. De esta conclusión se desprende que un Miembro no está obligado a comparar un único valor normal medio ponderado con un único precio de exportación medio ponderado en los casos en que ciertas transacciones de exportación no sean comparables con las transacciones que constituyen la base del cálculo del valor normal." (no se reproduce la nota de pie de página)

Véase también informe del Grupo Especial, *Argentina - Baldosas de cerámica*, párrafo 6.99, donde se indica lo siguiente:

"Consideramos que la utilización de tipos o modelos es un método válido de hacer una comparación equitativa entre el valor normal y el precio de exportación de conformidad con el párrafo 4 del artículo 2."

³⁵¹ Informe del Órgano de Apelación, *CE - Ropa de cama*, párrafo 58.

³⁵² También consideramos que la autorización prevista en el párrafo 10 del artículo 6 del *Acuerdo Antidumping* para utilizar ciertas técnicas de muestreo cuando "el número de ... tipos de productos" sea demasiado grande confirma nuestra interpretación de que pueden existir diferencias de características físicas entre los productos comparados, y debería disipar totalmente cualquier duda.

³⁵³ Informe del Órgano de Apelación, *CE - Ropa de cama*, párrafo 58.

7.207 Desde luego, un modo de asegurar la comparabilidad consiste en tener en cuenta debidamente ciertas diferencias; pero habida cuenta de la presencia del término "comparables" en el párrafo 4.2 del artículo 2 no estamos convencidos de que tal método, por importante que sea, constituya el único medio autorizado por el *Acuerdo Antidumping* para asegurar la comparabilidad. Tampoco creemos que tal método fuera conveniente desde el punto de vista práctico. En teoría, por supuesto, cualquier diferencia entre los productos o las transacciones puede atenderse mediante un ajuste. En muchos casos, sin embargo, puede resultar difícil determinar si una diferencia influye o no en la comparabilidad de los precios en forma que hace necesario un ajuste, y más aún establecer la cuantía del ajuste apropiado. Aunque algunas diferencias, como las diferencias de la tributación, pueden ser fáciles de cuantificar y tener en cuenta, los ajustes en función de las diferencias en las características físicas pueden ser complejos y sumamente inciertos, según el número y el alcance de las diferencias y la medida en que determinan distintos costos de producción. El problema de si el USDOC debió o no haber tenido en cuenta las diferencias de dimensiones, tratado en otro lugar de este informe, demuestra la complejidad que pueden alcanzar los problemas de ajuste. La cuantificación de otros tipos de ajuste, como los correspondientes al nivel comercial, puede ser aún más problemática. No es extraño, por lo tanto, que muchas autoridades investigadoras -y exportadores declarantes- prefieran limitar en lo posible la necesidad de tales ajustes realizando sus comparaciones sobre la base de grupos de transacciones que comparten características comunes. En consecuencia, consideramos que el empleo de promedios múltiples es compatible con el objetivo general del párrafo 4 del artículo 2, que consiste en asegurar una comparación equitativa del valor de exportación con el valor normal.

7.208 También respalda nuestro punto de vista el hecho de que el párrafo 4.2 del artículo 2 permite que los márgenes de dumping se calculen, ya sea sobre la base de comparaciones entre promedios ponderados o transacción por transacción. Cuando una autoridad investigadora emplea un método de comparación transacción por transacción, está en condiciones de escoger para la comparación los productos o transacciones de máxima similitud, lo que puede permitirle minimizar la necesidad de efectuar ajustes. Nos parece inverosímil que los redactores hubieran convenido en autorizar únicamente las comparaciones en el nivel de máxima agregación (una única comparación entre promedios ponderados) o el nivel de máxima desagregación (transacción por transacción) prohibiendo a la vez el método intermedio de los promedios múltiples. Nos parece más probable que el propósito de los redactores, al especificar que los Miembros deben limitarse normalmente a un método de comparación entre promedios ponderados o transacción por transacción, haya sido precisar que la comparación entre un promedio ponderado y una transacción -ampliamente utilizada antes de la entrada en vigor del actual *Acuerdo Antidumping*- sólo está permitida en las circunstancias limitadas que especifica la segunda frase el párrafo 4.2 del artículo 2.

7.209 Desde luego, tenemos presente que el párrafo 4.2 del artículo 2 dispone la determinación de márgenes de dumping sobre la base de una comparación entre el promedio ponderado del valor normal y un promedio ponderado de los precios de todas las transacciones de exportación comparables; es decir, hace referencia a "una" comparación, en singular y no en plural. Observamos, sin embargo, que el segundo método (transacción por transacción) también menciona "una comparación entre el valor normal y los precios de exportación transacción por transacción", a pesar de que la posterior referencia a los precios de exportación pone de manifiesto que con ese método las autoridades investigadoras no están limitadas a determinar márgenes de dumping comparando una única transacción de valor normal con un único precio de exportación, sino que, por definición, en cualquier caso en que haya más de una transacción estarán efectuado múltiples comparaciones de transacciones individuales. En cuanto a la referencia a "un promedio ponderado del valor normal", este empleo del singular puede interpretarse con el significado de que cada grupo de operaciones de exportación "comparables" debe compararse con un único promedio ponderado del valor normal.

7.210 Nuestro análisis sobre los promedios múltiples no se basa en la referencia del párrafo 4.2 del artículo 2 a la determinación de "márgenes de dumping". Cabría argumentar que esa frase figura en plural precisamente porque los promedios múltiples dan lugar a un margen de dumping para cada

categoría de productos o transacciones que se comparan; pero no es menos posible que la frase esté en plural porque en muchos casos habrá múltiples exportadores o productores. Consideramos, sin embargo, que, suponiendo que la referencia a "márgenes de dumping" signifique el margen de dumping correspondiente al conjunto del producto objeto de investigación³⁵⁴, nuestro análisis precedente apoya la conclusión de que los promedios múltiples no están, sin embargo, prohibidos por el párrafo 4.2 del artículo 2. En particular, aunque bien puede ocurrir que la referencia a "márgenes de dumping" aluda al margen global correspondiente a las exportaciones del producto objeto de investigación, ello significaría simplemente que el párrafo 4.2 del artículo 2 ofrece orientación acerca de los métodos empleados para determinar la existencia de esos márgenes.³⁵⁵ A nuestro juicio no impone la conclusión de que esos márgenes globales no pueden obtenerse sobre la base de promedios múltiples.

7.211 A la luz de nuestro análisis precedente, llegamos a la conclusión, coincidiendo con las partes en la diferencia, de que el *Acuerdo Antidumping* no prohíbe el empleo de promedios múltiples.

7.212 Habiendo constatado que los promedios múltiples, en sí mismos, no están prohibidos por el *Acuerdo Antidumping*, examinaremos a continuación si el método aplicado por el USDOC en este caso al efectuar la agregación de los valores generados por los promedios múltiples, en que se atribuyó al "dumping negativo" un valor igual a cero, es incompatible con el párrafo 4.2 del artículo 2.

7.213 Teniendo presente nuestra conclusión del párrafo 7.211, *supra*, acerca de los promedios múltiples, examinaremos ahora las obligaciones de una autoridad investigadora al calcular un promedio ponderado del valor normal y un promedio ponderado del precio de exportación conforme al párrafo 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* cuando el producto objeto de la investigación está dividido en subcategorías basadas en tipos o modelos, niveles comerciales u otras diferencias. La cuestión de la reducción a cero se plantea en el proceso de agregación de los promedios ponderados de los distintos tipos o modelos, niveles comerciales u otras categorías, en un único margen de dumping global. Con respecto a este proceso, las partes manifestaron puntos de vista divergentes acerca de si el párrafo 4.2 del artículo 2 se aplica a la determinación y la comparación de promedios ponderados del valor normal y del precio de exportación sólo respecto de cada uno de los tipos o modelos (la llamada "fase inicial") -como alegan los Estados Unidos- o se aplica también a la agregación de los resultados de las comparaciones efectuadas (la llamada "segunda fase"), como argumenta el Canadá.³⁵⁶ Así, los Estados Unidos sostienen que la frase "todas las transacciones de exportación comparables", del párrafo 4.2 del artículo 2, sólo se aplica -en virtud de la presencia de la palabra "comparables"- a la primera fase del proceso de cálculo. Los Estados Unidos argumentan que el párrafo 4.2 del artículo 2 no se aplica a la segunda fase del proceso de cálculo; en consecuencia, no se excluye el empleo de la reducción a cero por la autoridad investigadora. El Canadá no controvierte

³⁵⁴ Conclusión del Órgano de Apelación en el párrafo 53 de su informe sobre *CE - Ropa de cama*.

³⁵⁵ También señalamos que el párrafo 4.2 del artículo 2 dispone que "la existencia de márgenes de dumping durante la etapa de investigación se establecerá normalmente *sobre la base de* una comparación entre un promedio ponderado del valor normal y un promedio ponderado de los precios de todas las transacciones de exportación comparables ...". (sin cursivas en el original) Observamos que el sentido corriente de la palabra inglesa "basis" ("base") es "*the underlying support for a process*" ("respaldo en que se apoya un proceso") (*The Concise Oxford Dictionary of Current English* (Clarendon Press, 1995), página 113). Nos parece que esto sugiere que, aunque la determinación de la existencia de márgenes de dumping debe basarse en comparaciones entre promedios ponderados, el párrafo 4.2 del artículo 2 no tenía por objeto enunciar detalladamente todos los elementos de ese cálculo.

³⁵⁶ Los Estados Unidos describen las dos "fases" en su respuesta a la pregunta 109 del Grupo Especial, párrafo 52.

la existencia de dos fases, como afirman los Estados Unidos; pero discrepa de su argumento de que el párrafo 4.2 del artículo 2 no impone disciplinas a la segunda.

7.214 En nuestro examen de este problema tenemos presentes las constataciones del Órgano de Apelación sobre la cuestión de si el párrafo 4.2 del artículo 2 contempla o no que el cálculo del margen de dumping previsto en esa disposición pueda dividirse en dos fases distintas³⁵⁷, así como las comunicaciones de las partes al respecto. A nuestro juicio, la cuestión de si el párrafo 4.2 del artículo 2 prevé una o dos fases en el cálculo del margen global de dumping y la cuestión de si el término "comparables", en "todas las transacciones de exportación *comparables*", sólo se refiere a la primera de esas fases o a ambas -en caso de que existan dos- constituyen problemas vinculados entre sí. Observamos que el cálculo del margen de dumping es un proceso que se inicia con la determinación del valor normal y prosigue con la determinación del precio de exportación. Ambos precios se ajustan seguidamente para asegurar una "comparación equitativa" conforme a lo que exige el párrafo 4 del artículo 2. Por último, esos dos valores -el valor normal y el precio de exportación- se comparan para calcular el margen global de dumping. Por lo tanto, a nuestro juicio, la determinación del margen de dumping en una investigación antidumping puede subdividirse en todo un conjunto de pasos o etapas como parte de un proceso coherente. Lo que se discute son las dos últimas etapas de ese proceso de cálculo del margen global de dumping. No creemos que la cuestión que se nos plantea consista en determinar si el párrafo 4.2 del artículo 2 prevé o no la existencia de varias etapas o fases, y en caso afirmativo si la obligación que esa norma impone respecto del cálculo del margen de dumping por el método de la comparación entre promedios ponderados se aplica sólo a la primera fase en virtud del término "comparables", en "todas las transacciones de exportación *comparables*". Entendemos que el problema que se nos plantea consiste en determinar si una autoridad investigadora está autorizada para excluir parcialmente del proceso de agregación esos resultados de la comparación de tipos o modelos respecto de los cuales, en el procedimiento de agregación, se determinó que el promedio ponderado del valor normal es inferior al promedio ponderado del precio de exportación.

7.215 Es evidente que el párrafo 4.2 del artículo 2 obliga a tener en cuenta todas las transacciones de exportación comparables cuando se compara el promedio ponderado del valor normal con el promedio ponderado de los precios de todas las transacciones de exportación comparables. Observamos que esta interpretación de la prescripción del párrafo 4.2 del artículo 2 es la misma que estableció el Órgano de Apelación en *CE - Ropa de cama*.³⁵⁸

7.216 Mediante el empleo de la reducción a cero, nos parece claro que no se tiene en cuenta la totalidad de los precios de algunas transacciones de exportación: aquellas en que el promedio ponderado del precio de exportación es superior al promedio ponderado del valor normal en la segunda fase del proceso.³⁵⁹ Recordando nuestra opinión de que el cálculo del margen de dumping es

³⁵⁷ Informe del Órgano de Apelación, *Ropa de cama*, párrafo 53.

³⁵⁸ *Ibid.*, párrafo 55.

³⁵⁹ El Grupo Especial que se ocupó del asunto *CE - Ropa de cama* explicó la forma en que la reducción a cero afecta a los precios de las transacciones de exportación en que se aplica:

"Al atribuir valor cero a los resultados de las comparaciones que arrojaron un margen 'negativo', las Comunidades Europeas de hecho modificaron los precios de las transacciones de exportación en esas comparaciones. En nuestra opinión, no es admisible 'reducir a cero' esos márgenes 'negativos' al establecer la existencia de dumping para el producto objeto de investigación, porque al hacerlo se modifican los resultados de una comparación que de otro modo sería adecuada. Ese efecto se produce porque la reducción a cero atribuye al promedio ponderado del precio de exportación una cuantía igual al promedio ponderado del valor normal para los modelos con respecto a los cuales se constataron márgenes 'negativos' en la comparación, a pesar de que en realidad era más alto que el promedio ponderado del valor normal. Esto equivale a manipular los precios de exportación individuales contados al

un proceso continuo, no alcanzamos a comprender por qué los negociadores del *Acuerdo Antidumping* habrían de incluir una obligación en sus disposiciones (la palabra "todas", en "todas las transacciones de exportación comparables") si las autoridades investigadoras estuvieran autorizadas, en la etapa que sigue de inmediato en el proceso de cálculo, a desconocer -mediante la reducción a cero- esa misma obligación (respecto de ciertos valores que estaban obligadas a tener en cuenta en la primera fase del proceso). En otras palabras, no interpretamos la prescripción del párrafo 4.2 del artículo 2 como aplicable unidamente a la primera fase del proceso, sino que consideramos esa obligación aplicable a la totalidad de él. Estimamos que si los redactores hubieran tenido el propósito de que el párrafo 4.2 del artículo 2 sólo se aplicara a la primera fase del proceso, lo habrían manifestado claramente. Los Estados Unidos no han expuesto ningún argumento para explicar por qué deberíamos aceptar una interpretación según la cual el párrafo 4.2 del artículo 2 es aplicable a la fase anterior a la agregación, salvo el argumento de que el *Acuerdo Antidumping* no contiene ninguna prescripción referente a la segunda fase del proceso. Este argumento de los Estados Unidos no nos parece convincente.

7.217 Considerando que la prescripción del párrafo 4.2 del artículo 2, de que la existencia de márgenes de dumping se determine respecto de la madera blanda sobre la base de una comparación del promedio ponderado del valor normal con el promedio ponderado de los precios de todas las transacciones de exportación comparables, es decir, de todas las transacciones referentes a todos los tipos del producto objeto de la investigación, opinamos que los Estados Unidos no tuvieron en cuenta todas las transacciones de exportación comparables cuando el USDOC calculó el margen global de dumping en la investigación en cuestión.

7.218 Los Estados Unidos también alegan lo siguiente:

"[p]or lo tanto, interpretar que el texto del primer método [comparación entre promedios] obliga a las autoridades a compensar márgenes de dumping supone que los negociadores trataron la cuestión de la compensación respecto de ese método, pero no respecto de los otros dos [transacción por transacción y comparación del promedio del valor normal con precios de transacciones de exportación individuales], dejando la cuestión librada a la decisión discrecional de los Miembros al utilizar cualquiera de los otros dos métodos. El Canadá no presenta ninguna interpretación del párrafo 4.2 del artículo 2 que justifique un resultado tan anómalo, ni ofrece explicación alguna de por qué los negociadores podrían haber tenido el propósito de crear tal anomalía".³⁶⁰

7.219 Observamos que el Canadá no ha planteado ninguna alegación referente al empleo por el USDOC de "los otros dos métodos". Por lo tanto, está fuera del mandato del Grupo Especial

calcular el promedio ponderado, con objeto de llegar a un promedio ponderado igual al promedio ponderado del valor normal. Estimamos que como consecuencia de ello un margen de dumping global calculado sobre la base de la reducción a cero de los márgenes 'negativos' determinados para algunos modelos no se basa en comparaciones que reflejen plenamente todos los precios de exportación comparables, por lo que se ha calculado en forma incompatible con lo dispuesto en el apartado 4.2 del artículo 2." (Informe del Grupo Especial, *CE - Ropa de cama*, párrafo 6.115.)

Estamos de acuerdo con esta explicación de la forma en que la reducción a cero manipula el resultado de lo que debería ser una determinación sobre la existencia de dumping que, hasta el momento en que se efectúa la agregación de los márgenes, está en conformidad con los párrafos 2, 2.1, 2.1.1, 2.2, 3, 4 y 4.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*.

³⁶⁰ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 158 y 159.

pronunciarse acerca de si la reducción a cero puede o no utilizarse al determinar el margen global de dumping con los otros métodos de comparación indicados en el párrafo 4.2 del artículo 2, es decir, la comparación transacción por transacción y la comparación entre el promedio ponderado del valor normal y el precio de exportación de transacciones individuales.³⁶¹

7.220 Por último, los Estados Unidos afirman que la historia de la negociación del *Acuerdo Antidumping* confirma que el cálculo del margen de dumping con el empleo de la reducción a cero está en conformidad con el párrafo 4 y el párrafo 4.2 del artículo 2. El Canadá no está de acuerdo.

7.221 Observamos que el artículo 32 de la *Convención de Viena* dispone lo siguiente:

"Medios de interpretación complementarios"

Se podrá acudir a medios de interpretación complementarios, en particular a los trabajos preparatorios del tratado y a las circunstancias de su celebración, para confirmar el sentido resultante de la aplicación del artículo 31, o para determinar el sentido cuando la interpretación dada de conformidad con el artículo 31:

- a) deje ambiguo u oscuro el sentido; o
- b) conduzca a un resultado manifiestamente absurdo o irrazonable."

7.222 Observamos también que el Órgano de Apelación ha constatado sistemáticamente que:

"El intérprete de un tratado debe comenzar por centrarse en el texto de la disposición que va a interpretar. Es precisamente en las palabras de esa disposición, leídas en su contexto, donde ante todo debe buscarse el objeto y fin que persiguen los Estados Partes en el tratado. Cuando el significado del texto en sí es equívoco o impreciso, cuando se desea la confirmación de la corrección de la lectura del propio texto, conviene inspirarse en el objeto y fin del tratado en su conjunto."³⁶²

³⁶¹ Aunque tenemos presente que no nos corresponde pronunciarnos acerca de si está o no autorizada la reducción a cero con los métodos transacción por transacción y de comparación del promedio ponderado del valor normal con transacciones de exportación individuales, estimamos que el empleo de la reducción a cero al determinar un margen de dumping sobre la base del método transacción por transacción no estaría en conformidad con el párrafo 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. En lo que se refiere a la utilización de la reducción a cero al determinar un margen de dumping sobre la base del tercer método (promedio ponderado-transacciones individuales), señalamos que este método es de carácter excepcional y sólo puede utilizarse en situaciones específicas definidas. Sin que pretendamos expresar ninguna opinión sobre la admisibilidad de la reducción a cero cuando se utiliza este tercer método, no estamos de acuerdo con los Estados Unidos en que sería una "anomalía" que se prohibiera la reducción a cero en el caso de las comparaciones entre promedios pero no en el caso excepcional de las comparaciones entre el promedio ponderado y transacciones individuales.

³⁶² Informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Camarones*, párrafo 114. Véase también informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Acero al carbono*, párrafos 61 y 62, donde se indica lo siguiente:

"... recordamos que el párrafo 2 del artículo 3 del ESD reconoce que las cuestiones de interpretación que se planteen en la solución de diferencias en la OMC deben resolverse mediante la aplicación de las normas usuales de interpretación del derecho internacional público. Está firmemente establecido en la jurisprudencia de la OMC que los principios codificados en los artículos 31 y 32 de la *Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados* ("*Convención de Viena*") constituyen tales normas usuales.

... la tarea de interpretar una disposición de un tratado debe comenzar por sus propios términos." (sin cursivas en el original)

7.223 Como consideramos que el significado del texto del párrafo 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* en sí mismo no es equívoco ni impreciso acerca de si la reducción a cero es incompatible con esa disposición, no consideramos necesario, en el caso que se nos plantea, acudir a los trabajos preparatorios para confirmar la corrección de nuestra interpretación del texto de esa norma.

7.224 En consecuencia, constatamos que los Estados Unidos han violado el párrafo 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* al no tener en cuenta todas las transacciones de exportación comparables cuando el USDOC calculó el margen global de dumping, pues el párrafo 4.2 del artículo 2 requiere que la existencia de márgenes de dumping se determine respecto de la madera blanda sobre la base de una comparación del promedio ponderado del valor normal con el promedio ponderado de los precios de todas las transacciones de exportación comparables, es decir, de todas las transacciones referentes a todos los tipos del producto objeto de la investigación.

7.225 El Canadá plantea una alegación separada de violación del párrafo 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. En apoyo de su alegación, el Canadá argumenta que "[u]na 'comparación equitativa' exige el manejo equitativo e imparcial de todas las transacciones que se comparan. La reducción a cero no da lugar a una comparación equitativa porque suprime arbitrariamente ciertas transacciones del cálculo, dando lugar a un margen que no refleja por igual todas las transacciones."³⁶³ Los Estados Unidos discrepan.³⁶⁴

7.226 Habiendo constatado en el párrafo 7.217, *supra*, que el método aplicado por el USDOC al calcular el margen global de dumping en la investigación sobre determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá es incompatible con el párrafo 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*, consideramos que no es apropiado ni necesario que nos pronunciemos sobre la alegación del Canadá referente al párrafo 4 del artículo 2.

J. ALEGACIÓN 7: PÁRRAFOS 2, 2.1, 2.1.1, 2.2 Y 4 DEL ARTÍCULO 2 - IMPUTACIÓN DE GASTOS FINANCIEROS: ABITIBI

a) Antecedentes de hecho

7.227 El USDOC pidió en su cuestionario que Abitibi calculara sus gastos financieros sobre la base del método normal del USDOC. En su respuesta, Abitibi no siguió las instrucciones del USDOC y empleó un método diferente. Argumentó que la producción de madera exige menos recursos, y por lo tanto menos financiación, que la de otros productos.³⁶⁵ Afirmó también que las condiciones de venta habituales para la madera exigen un pago más rápido que las de papel prensa y productos de papel y pasta de madera. En consecuencia, Abitibi sostuvo que las necesidades de recursos y de financiación

³⁶³ Respuesta del Canadá a la pregunta 108 b) del Grupo Especial, párrafos 59-61.

³⁶⁴ Observaciones de los Estados Unidos sobre las respuestas del Canadá a la pregunta 104 del Grupo Especial, párrafo 7.

³⁶⁵ Así, en el año 2000 las ventas de madera alcanzaron a 638 millones de dólares canadienses, que requirieron un activo de 859 millones, lo que significa que cada dólar de activos generó 0,74 dólares de ventas. En cambio, la producción de papel prensa requirió activos por valor de 7.276 millones de dólares para producir ventas por valor de 3.438 millones de dólares, con una relación de 0,47. El papel con valor agregado y la pasta de madera requirieron activos por valor de 3.120 millones de dólares canadienses para producir ventas por valor de 1.601 millones de dólares, con una relación de 0,51. (Canadá - Prueba documental 83, respuesta de Abitibi al cuestionario, página D-45.)

de la industria maderera son considerablemente menores que en los casos de las industrias de la pasta de madera, el papel con valor agregado y el papel prensa. Para calcular la parte de los gastos netos de la empresa por concepto de intereses relacionada con los valores y operaciones referentes a la madera, Abitibi imputó en primer lugar los gastos netos por intereses al activo fijo de cada una de las divisiones de la empresa sobre la base de los promedios de los balances de activos correspondientes al año 2000. Seguidamente dividió los intereses relacionados con sus operaciones madereras por el costo de los productos vendidos por su división maderera en el año 2000. Por último, Abitibi multiplicó ese cociente por el costo total de fabricación de cada uno de los productos indicados en su base de datos sobre costos de producción para obtener los gastos netos unitarios por intereses de que informó.

7.228 El USDOC rechazó el método seguido por Abitibi y, de conformidad con su "práctica establecida", extrajo costos financieros imputables a la producción de madera blanda mediante una imputación proporcional distribuida entre todos los productos, como se explica en el siguiente pasaje del IDM:

"[El USDOC discrepa] de Abitibi en que debiera apartarse de su práctica establecida de calcular la proporción de gastos financieros sobre la base de los gastos financieros y el costo de los productos vendidos según los estados financieros consolidados y comprobados de su empresa matriz (es decir, sobre la base del concepto del carácter fungible del dinero). Como la Ley no contiene una definición precisa de los gastos financieros ni de la forma en que deben calcularse, [el USDOC] ha desarrollado una práctica coherente y previsible para calcular y distribuir los gastos financieros. Ese método consiste en calcular la tasa de los gastos financieros como porcentaje de los gastos netos por intereses respecto del costo de las ventas sobre la base de los estados financieros consolidados de la empresa matriz de la demandada. Además, el expediente de esta investigación no respalda la conclusión de que el método [del USDOC] distorsiona la distribución de los gastos financieros de Abitibi. Dejando a un lado los supuestos adoptados por Abitibi, según los cuales el endeudamiento de la empresa sólo se relaciona con activos correspondientes a las actividades de pasta de madera y papel, el método [del USDOC] atiende la preocupación de Abitibi acerca de la mayor intensidad de capital de esas actividades. Concretamente, esas actividades tendrían mayores gastos de amortización de su equipo y sus bienes de activo. En consecuencia, al aplicar la tasa de gastos financieros consolidada al costo de fabricación de los productos de madera, se imputará una suma menor por concepto de intereses a los productos de madera porque el costo total de su fabricación incluye menos gastos de amortización. En vista de estos factores, [el USDOC ha empleado] el costo verificado de los bienes vendidos, incluidos los gastos de amortización, presentado en el cálculo revisado de la proporción de gastos financieros de Abitibi, para asignar los gastos financieros netos de la empresa."³⁶⁶ (no se reproduce la nota de pie de página)

7.229 En consecuencia, el USDOC determinó la cuantía de los gastos financieros correspondientes a la madera blanda en la siguiente forma: en primer lugar, estableció los costos financieros totales de Abitibi. En segundo lugar, el USDOC tomó los costos financieros totales y estableció su proporción respecto del costo total de los bienes vendidos por Abitibi. En tercer término, se aplicó esa proporción al costo total de fabricación del producto objeto de investigación (la madera blanda) para calcular los gastos financieros específicos de ese producto.

³⁶⁶ Canadá - Prueba documental 2, IDM, Observación 15, página 77.

b) Argumentos de las partes y los terceros

7.230 El **Canadá** afirma que el USDOC, al descartar el método propuesto por Abitibi y calcular la proporción de sus gastos financieros en la forma en que lo hizo, no tomó en consideración "todas las pruebas disponibles de que la imputación de los costos ha sido la adecuada", como exige el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. Además, el Canadá afirma que, en vista de los hechos que tenía ante sí, el método empleado por el USDOC imputó a la madera blanda gastos por intereses de toda la empresa en medida exagerada, atribuyendo a la madera blanda gastos de intereses que se relacionaban con otros productos fabricados por Abitibi, por lo que resultó una imputación que no reflejaba "razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado" respecto de Abitibi, con infracción del párrafo 2.1.1 del artículo 2. En apoyo de esta alegación, el Canadá indica diversos problemas del método empleado por el USDOC. En primer lugar, no incluye el valor total de los bienes de capital de larga duración, ni tampoco, en absoluto, el de ningún bien de capital no amortizable. En segundo lugar, a diferencia de los activos de capital que necesitan financiarse por todo un año y más, los gastos de producción corrientes no necesitan financiación para el período total de un año que tuvo en cuenta el USDOC. Según el Canadá, esos gastos sólo deben financiarse hasta que se reciba el pago. Por último, el Canadá argumenta que el método empleado por el USDOC dio lugar a un gasto por concepto de intereses exagerado, que incluía datos sobre costos financieros que no estaban "relacionados con la producción y ventas" de madera blanda, como exige el párrafo 2.2 del artículo 2.

7.231 Los **Estados Unidos** responden que la teoría en que se basa el método aplicado por el USDOC para determinar la cuantía de los gastos financieros es que éstos deben imputarse sobre la base de los gastos globales de la empresa para la producción de sus productos, porque los costos financieros se relacionan directamente con las necesidades de capital de explotación de la empresa. A juicio de los Estados Unidos, el método empleado por el USDOC es razonable, como exige el párrafo 2 del artículo 2. Específicamente en relación con la alegación del Canadá, los Estados Unidos afirman que el USDOC tomó en consideración los argumentos de Abitibi sobre el cálculo de la cuantía de los gastos financieros, pero en última instancia no estuvo de acuerdo con ellos, y como se explicó en el IDM imputó costos financieros a Abitibi basándose en su propio método. Los Estados Unidos observan que el USDOC constató en el IDM que, como el dinero es un bien fungible, una empresa puede utilizar sus ingresos con diversos fines y no tiene importancia determinar cuál es el crédito o la venta de que proceden concretamente las sumas con que se hizo un desembolso en efectivo. Lo que cuenta es la necesidad general de la empresa de tomar dinero en préstamo para financiar el conjunto de sus operaciones de producción (es decir, las adquisiciones de equipo, así como el costo de los insumos de producción). Contrariamente a los argumentos del Canadá, según los cuales el USDOC desconoció la gran importancia de las inversiones que requieren las divisiones de Abitibi que producen productos distintos de la madera, los Estados Unidos sostienen que el USDOC, en el IDM, constató que su método toma en consideración la preocupación de Abitibi por la mayor intensidad de capital que caracteriza esas actividades. Concretamente, esas actividades tienen mayores gastos por amortización de su equipo y sus bienes de activo. Por lo tanto, cuando se aplica la tasa de gastos financieros consolidados al costo de fabricación de productos de madera, se le aplican menos intereses porque el costo total de fabricación de los productos de madera contiene menores gastos de amortización. En consecuencia, los Estados Unidos alegan que el método aplicado por el USDOC para imputar costos financieros a la producción de madera blanda por Abitibi se basó en una determinación adecuada y una evaluación imparcial y objetiva de los hechos.

7.232 El **Japón** afirma que el párrafo 2.1.1 del artículo 2 impone a la autoridad investigadora la obligación de aceptar los registros contables de un declarante respecto de la producción y venta del producto considerado, incluidos los gastos administrativos, de venta y de carácter general, a menos que esa autoridad constate que esos registros no "reflejan razonablemente" los costos. En opinión del Japón, una determinación de la autoridad investigadora de apartarse de los registros de los declarantes tiene que basarse, por lo tanto, en su examen de los registros contables de determinado declarante,

efectuado caso por caso. El Japón añade que la autoridad investigadora debe determinar la cuantía de los gastos administrativos, de venta y de carácter general basándose en todas las pruebas presentadas por los declarantes y en una evaluación imparcial y objetiva de los hechos. El Japón alega que, si el USDOC aplicó un método predeterminado a un declarante sin examinar ninguna prueba presentada por él, tal cosa es incompatible con el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*, junto al párrafo 6 i) del artículo 17 del mismo Acuerdo.

c) Evaluación por el Grupo Especial

7.233 Observamos que en la solicitud de establecimiento de un grupo especial, el Canadá alega violaciones del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* y del párrafo 1 del artículo VI del *GATT de 1994*.³⁶⁷ Sin embargo, al reformular sus alegaciones y en sus comunicaciones al Grupo Especial, el Canadá sólo invoca violaciones de los párrafos 2, 2.1, 2.1.1, 2.2 y 4 del artículo 2 respecto de la determinación de la cuantía de los gastos financieros de Abitibi correspondientes a la madera blanda.³⁶⁸ En consecuencia, limitaremos nuestro examen a estas alegaciones.

7.234 Teniendo en cuenta lo anterior, observamos que el USDOC determinó la cuantía de los gastos financieros imputables a la producción de madera blanda por Abitibi mediante una distribución proporcional entre todos los productos de esa empresa, basada en el costo de los bienes vendidos.³⁶⁹ El Canadá plantea varias alegaciones respecto de estos hechos. *En primer lugar*, el Canadá afirma que el USDOC, al elegir su método de distribución para calcular la cuantía de los costos financieros y por concepto de intereses, no tomó en consideración "todas las pruebas disponibles de que la imputación de los costos ha sido la adecuada", como exige el párrafo 2.1.1 del artículo 2. *En segundo lugar*, el Canadá alega que el USDOC, al determinar la cuantía de los costos financieros en la forma en que lo hizo, asignó exageradamente a los costos de producción y venta de Abitibi correspondientes a la madera blanda los gastos por concepto de intereses de todo el grupo empresarial de Abitibi, atribuyendo a la madera blanda gastos financieros que correspondían a otros productos de Abitibi en forma que no resultó en una asignación que reflejara "razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado", como exige el párrafo 2.1.1 del artículo 2. *En tercer término*, la aplicación del método del USDOC dio lugar a una cuantía de costos por concepto de intereses exagerada, que incluía datos sobre costos financieros que no estaban "relacionados con la producción y ventas" de madera blanda, con infracción del párrafo 2.2 del artículo 2.

7.235 Como las dos primeras alegaciones del Canadá se refieren al párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*, examinaremos en primer lugar la naturaleza de las obligaciones que contiene esa disposición. El párrafo 2.1.1 del artículo 2, en la parte pertinente, dispone lo que sigue:

"los costos se calcularán normalmente sobre la base de los registros que lleve el exportador o productor objeto de investigación, siempre que tales registros estén en conformidad con los PCGA del país exportador y reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado. Las autoridades tomarán en consideración todas las pruebas disponibles de que la imputación de los costos ha sido la adecuada, incluidas las que presente el exportador o productor en el curso de la investigación, siempre que esas imputaciones hayan sido utilizadas tradicionalmente por el exportador o productor ..."

³⁶⁷ WT/DS264/2, párrafo 3 c).

³⁶⁸ Respuesta del Canadá a la pregunta 1 del Grupo Especial, párrafo 1 vi).

³⁶⁹ Véanse los párrafos 7.227-7.229, *supra*.

7.236 El párrafo 2.1.1 del artículo 2 contiene diversas obligaciones relacionadas con el cálculo de costos efectuado por la autoridad investigadora con el fin de determinar si las ventas en el mercado interno se efectúan en el curso de operaciones comerciales normales y para calcular un valor (normal) reconstruido. *En primer lugar*, establece una orientación acerca de las fuentes de datos que deben preferirse para llevar a cabo esos cálculos. Específicamente, la disposición exige que los costos se calculen sobre la base de los registros que lleve el exportador o productor objeto de investigación, *siempre que* tales registros estén en conformidad con los PCGA del país exportador y reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado. Cuando los registros no se llevan de conformidad con los PCGA del país exportador o no reflejan razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado, la autoridad investigadora puede calcular los costos sobre otra base.³⁷⁰ *En segundo lugar*, el párrafo 2.1.1 del artículo 2 exige que las autoridades investigadoras tomen en consideración todas las pruebas disponibles de que la imputación de los costos ha sido la adecuada, incluidas las pruebas suministradas por los declarantes en el contexto de una investigación antidumping, *siempre que* esas imputaciones hayan sido utilizadas tradicionalmente por el exportador o productor. *En tercer lugar*, en una disposición que no se discute en este caso, el párrafo 2.1.1 del artículo 2 establece un ajuste de los costos en determinadas circunstancias.

7.237 A nuestro juicio, el párrafo 2.1.1 del artículo 2 impone a la autoridad investigadora ciertas obligaciones positivas, que incluyen la de calcular los costos sobre la base de los registros que lleva el exportador o productor objeto de investigación y tomar en consideración todas las pruebas disponibles de que la imputación de los costos ha sido la adecuada. Pero ninguna de esas obligaciones es absoluta, pues en ambos casos las obligaciones sólo se aplican si se cumplen determinadas condiciones ("*siempre que* ..."). Por lo tanto, la función de esas condiciones *no consiste* en imponer obligaciones positivas a los Miembros, sino en establecer las circunstancias en que se aplican o dejan de aplicarse determinadas obligaciones positivas. Así, el párrafo 2.1.1 del artículo 2, a nuestro juicio, no exige que los costos se calculen en conformidad con los PCGA ni que reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado. Lo que exige es simplemente que los costos se calculen sobre la base de los registros que lleve el exportador o productor *en la medida* en que esos registros estén en conformidad con los PCGA y reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado. Del mismo modo, el párrafo 2.1.1 del artículo 2 *no exige* que todas las imputaciones hechas por la autoridad investigadora se hayan utilizado tradicionalmente por el exportador o productor; lo que dispone es, simplemente, que la autoridad investigadora debe tomar en consideración todas las pruebas disponibles de que la imputación de los costos ha sido la adecuada, incluidas las pruebas suministradas por los declarantes, *en la medida* en que esas imputaciones hayan sido utilizadas tradicionalmente por el exportador o productor. Teniendo en cuenta lo anterior, examinaremos los argumentos del Canadá referentes al párrafo 2.1.1 del artículo 2.

7.238 Observamos que el USDOC indicó en el IDM que había desarrollado "una práctica coherente y previsible para calcular y distribuir los gastos financieros".³⁷¹ Observamos también que, en el cuestionario, el USDOC indicó a Abitibi que calculara la proporción de gastos financieros sobre la base de ese método.³⁷² El Canadá afirma que el USDOC no formuló constataciones referentes específicamente al caso, aplicó un razonamiento genérico en defensa de su método y afirmó que seguiría su práctica establecida porque era coherente y previsible. A juicio del Canadá, esto demuestra que el USDOC no tomó en consideración "todas las pruebas disponibles de que la

³⁷⁰ Véanse, a este respecto, los párrafos 169 y 170 de la segunda comunicación escrita del Canadá.

³⁷¹ Véase el párrafo 7.228, *supra*.

³⁷² Entendemos que los Estados Unidos no controvierten estos hechos.

imputación de los costos ha sido la adecuada", como exige el párrafo 2.1.1 del artículo 2. Tras haber leído cuidadosamente la parte pertinente del IDM³⁷³, no nos cabe duda de que el USITC formuló constataciones de hecho referentes específicamente al caso con respecto a la determinación de los gastos financieros de Abitibi. No consideramos que la utilización de un razonamiento genérico en apoyo de una determinación específica constituya, por sí sola, un fundamento que justifique la conclusión de que los Estados Unidos no cumplieron la prescripción del párrafo 2.1.1 del artículo 2 de que "[l]as autoridades tomarán en consideración todas las pruebas disponibles de que la imputación de los costos ha sido la adecuada". A nuestro juicio, un razonamiento, ya sea genérico o específico, es igualmente válido y puede utilizarse uno u otro en apoyo de cualquier conclusión determinada. En el caso que se nos plantea, el IDM muestra que el USDOC utilizó no sólo razonamientos genéricos, sino también razonamientos específicos en apoyo de su conclusión sobre el modo en que deberían imputarse los gastos financieros, como se analizará más adelante con mayor detalle. El argumento siguiente del Canadá se refiere a la afirmación atribuida al USDOC de que "se seguiría la práctica establecida porque es coherente y previsible".³⁷⁴ El USDOC indicó en el IDM lo siguiente: "[c]omo la Ley [Arancelaria] no contiene una definición precisa de los gastos financieros ni de la forma en que deben calcularse, [el USDOC] ha desarrollado una práctica coherente y previsible para calcular y distribuir los gastos financieros".³⁷⁵ Habiendo examinado esta afirmación en su contexto, consideramos que lo dicho por el USDOC en el IDM es que no estaba de acuerdo con Abitibi en que el USDOC debiera apartarse de su práctica establecida de calcular la cuantía de los costos financieros sobre la base de los gastos financieros y el costo de los bienes vendidos que resultan de los estados financieros consolidados de la empresa matriz. La afirmación que figura en el IDM, de que el USDOC ha desarrollado "una práctica coherente y previsible para calcular e imputar gastos financieros", no prueba, a nuestro juicio, que en el caso de Abitibi se haya seguido la práctica establecida del USDOC porque fuera coherente y previsible. Esto nos lleva al examen de la afirmación del Canadá de que el USDOC no formuló sobre esta cuestión constataciones de hecho referentes al caso específico en lo que respecta a Abitibi. Existen en el IDM varias referencias que nos indican que el USDOC examinó, en la época de la determinación, las pruebas y argumentos expuestos por Abitibi sobre la cuestión discutida. En primer lugar, el USDOC afirma que "el expediente de esta investigación no respalda la conclusión de que el método [del USDOC] distorsiona la distribución de los gastos financieros de Abitibi". Tal afirmación no podía efectuarse sin que el USDOC hubiera examinado las pruebas y tomado en consideración los argumentos referentes a la cuestión de que se trataba. El examen del análisis siguiente que figura en el IDM muestra que el USDOC tomó en consideración el principal argumento planteado por Abitibi en apoyo del método de imputación que proponía, es decir, que el USDOC debía imputar los gastos financieros sobre la base de un método basado en los activos. Por último, el Canadá argumenta que el USDOC no puede haber cumplido las obligaciones que le impone el párrafo 2.1.1 del artículo 2 sin evaluar, a la luz de las pruebas presentadas por Abitibi, las ventajas e inconvenientes del método empleado por el USDOC y de los métodos de imputación basados en los activos. En nuestro análisis del párrafo 2.1.1 del artículo 2, en los párrafos 7.236 y 7.237, *supra*, hemos indicado nuestra interpretación acerca de las obligaciones que esa disposición impone. A nuestro juicio, al establecer que "[l]as autoridades tomarán en consideración todas las pruebas disponibles de que la imputación de los costos ha sido la adecuada", no exige que las autoridades investigadoras comparen diversos métodos de imputación para evaluar sus ventajas e inconvenientes, sino que "tomen en consideración" todas las pruebas de que la imputación de los costos ha sido la adecuada. Constatamos que el USDOC cumplió las prescripciones establecidas en el párrafo 2.1.1 del artículo 2.

³⁷³ Véase el párrafo 7.228, *supra*.

³⁷⁴ Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 199.

³⁷⁵ Véase el párrafo 7.228, *supra*.

7.239 Por las razones indicadas, no podemos estar de acuerdo con los argumentos presentados por el Canadá y, en consecuencia, rechazamos la afirmación del Canadá de que los Estados Unidos no tomaron en consideración "todas las pruebas disponibles de que la imputación de los costos ha sido la adecuada".

7.240 La segunda cuestión que se nos plantea consiste en determinar si los Estados Unidos han infringido el párrafo 2.1.1 del artículo 2 por no efectuar una imputación de gastos financieros a la madera blanda que "refleje razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado". Concretamente, el Canadá argumenta que el USDOC imputó a la madera blanda gastos por intereses de todo el grupo de empresas en medida exagerada, atribuyendo a la madera blanda gastos de intereses que se relacionaban con otros productos fabricados por Abitibi. Las partes están de acuerdo en que el párrafo 2.1.1 del artículo 2 no impone a las autoridades investigadoras ningún método determinado a los efectos de la imputación de costos.³⁷⁶

7.241 Al examinar esta cuestión recordamos en primer lugar nuestras constataciones respecto de las obligaciones que impone el párrafo 2.1.1 del artículo 2, formuladas en los párrafos 7.236 y 7.237, *supra*, en particular nuestra conclusión de que *no consideramos* que esa disposición imponga obligaciones positivas a las autoridades investigadoras fuera de las que allí se establecen explícitamente. El Canadá sostiene ante nosotros que "un método de imputación de los gastos por intereses basado en el costo de los bienes vendidos no puede cumplir las prescripciones del párrafo 2.1.1 del artículo 2 porque no puede determinar gastos de Abitibi por concepto de intereses que 'reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado'".³⁷⁷ En nuestra opinión, el párrafo 2.1.1 del artículo 2 no impone la obligación que el Canadá pide que constatemos. A nuestro juicio, la salvedad establecida en esa norma requiere que los costos se determinen normalmente sobre la base de los registros que lleve el productor o exportador objeto de investigación *siempre que* tales registros reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado. Por lo tanto, aunque fuera exacta la afirmación del Canadá de que el método empleado por el USDOC para calcular la cuantía de los costos financieros de Abitibi exageraba los gastos financieros correspondientes a la madera blanda, no nos sería posible llegar sobre esa base a la conclusión de que el método del USDOC no puede cumplir las prescripciones del párrafo 2.1.1 del artículo 2. Por las razones expuestas, debemos rechazar la alegación del Canadá.

7.242 Además, aunque el párrafo 2.1.1 del artículo 2 contuviera tal obligación, tendríamos que desestimar igualmente la alegación del Canadá basada en esa disposición. En ella se establece que las autoridades deben tomar en consideración "todas las pruebas disponibles de que la imputación de los costos ha sido la adecuada, incluidas las que presente el exportador o productor en el curso de la investigación, siempre que esas imputaciones hayan sido *utilizadas tradicionalmente* por el exportador o productor" (sin cursivas en el original). El Canadá no ha alegado que el método de imputación propuesto haya sido "utilizado tradicionalmente" por Abitibi.³⁷⁸ Además, el método

³⁷⁶ Respuesta del Canadá a la pregunta 38 del Grupo Especial, párrafo 117 y primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 182.

³⁷⁷ Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 200.

³⁷⁸ En realidad, sobre la base de las informaciones que se nos han suministrado en estas actuaciones, parecería que ese método de imputación fue desarrollado por Abitibi a los efectos de esta investigación antidumping. Así, el Canadá reconoce que "los PCGA del Canadá no permiten que las empresas informen de gastos por intereses correspondientes a un sector de su actividad o un producto. Todos los gastos financieros deben figurar agregados e informarse separadamente en una partida independiente de la declaración de ingresos ...". (Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 183.)

propuesto por Abitibi tenía diversos defectos.³⁷⁹ Durante el curso de estas actuaciones se nos ha hecho evidente que también el método del USDOC es susceptible de críticas.³⁸⁰ En definitiva, sin embargo, nos parece evidente que ambos métodos tienen ventajas e inconvenientes, por lo que corresponde a la autoridad investigadora, que es la encargada de decidir sobre los hechos, resolver cuál de los métodos posibles conduciría a un resultado más exacto. Se trata de una determinación que, según consideramos, un grupo especial no puede revocar sin que ello represente un examen *de novo*. De cualquier modo, recae en el Canadá la carga de la prueba respecto del hecho de que el método empleado por los Estados Unidos condujo a resultados irrazonables y de que una autoridad investigadora imparcial y objetiva no podría haber calculado la cuantía de los gastos financieros de Abitibi por madera blanda sobre la base del método utilizado por el USDOC. Opinamos que el Canadá no ha realizado esa prueba. Por lo tanto, aunque el argumento del Canadá tuviera apoyo en el texto del párrafo 2.1.1 del artículo 2 -y no lo tiene según hemos constatado en el párrafo 7.241, *supra*- lo rechazaríamos igualmente por este fundamento.

7.243 El Canadá alega que el cálculo de la cuantía de los gastos financieros no se basó en "datos reales relacionados con la producción y ventas" de madera blanda, como exige el párrafo 2.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. El Canadá afirma que, sobre la base de las pruebas resultantes de los estados financieros de Abitibi, las actividades de Abitibi respecto de la madera requerían un 7,6 por ciento del activo total de la empresa; por lo tanto, debió haberse imputado a la madera blanda un 7,6 por ciento de sus gastos financieros totales. Sin embargo, el Canadá afirma que el USDOC imputó 13,6 por ciento de la cuantía total de los gastos financieros al producto considerado, desconociendo así las pruebas presentadas por Abitibi de que los gastos financieros se relacionaban con el valor del activo. El Canadá afirma que el USDOC, al proceder así, imputó a la madera blanda cuantías de gastos financieros que no estaban "relacionados" con la producción y venta de madera blanda, contrariamente a lo que dispone el párrafo 2.2 del artículo 2.

7.244 El problema que se nos plantea, por lo tanto, consiste en determinar si, al establecer la cuantía de los gastos financieros en la forma en que lo hizo el USDOC, éste atribuyó a la madera blanda costos por concepto de intereses que iban más allá de los "relacionados con" la madera blanda.³⁸¹ Entendemos que el argumento del Canadá se basa en que el USDOC determinó la cuantía de los gastos financieros correspondientes a la madera blanda sobre la base de un método de imputación inadecuado. Pero teniendo en cuenta nuestra conclusión consignada en el párrafo 7.241, *supra*, consideramos que, sobre la base de los hechos que el USDOC tenía ante sí en el momento de la determinación, una autoridad investigadora imparcial y objetiva podría haber calculado la cuantía de los gastos financieros imputables a la madera blanda sobre la base del método que el USDOC utilizó para Abitibi. Habiendo llegado a esta conclusión, y teniendo en cuenta que el Canadá no ha planteado ningún otro argumento en apoyo de su alegación referente al párrafo 2.2 del artículo 2, llegamos a la conclusión de que el Canadá no ha acreditado que los Estados Unidos hayan actuado en forma incompatible con esa disposición al determinar la cuantía de los gastos financieros correspondientes a la madera blanda sobre la base del método utilizado por el USDOC.

7.245 Por último, el Canadá alega violaciones de los párrafos 2, 2.1 y 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. Con respecto a los dos primeros, el Canadá afirma que un cálculo incorrecto de los costos repercute en la determinación de las ventas que pueden emplearse para establecer el valor normal, contrariamente a lo que dispone el párrafo 2.1 del artículo 2, así como en el cálculo del valor

³⁷⁹ Véase, por ejemplo, la segunda declaración oral (inicial) de los Estados Unidos, párrafo 68.

³⁸⁰ Véase, por ejemplo, la Respuesta del Canadá a la pregunta 116 del Grupo Especial, párrafos 89-97.

³⁸¹ No se controvierte por las partes que los gastos financieros en cuestión forman parte de los gastos administrativos, de venta y de carácter general mencionados en el párrafo 2.2 del artículo 2.

(normal) reconstruido, contrariamente al párrafo 2 del artículo 2. Con respecto al párrafo 4, el Canadá afirma que cuando el cálculo de los costos da como resultado un valor normal inadecuado no es posible una comparación equitativa, con lo que se viola el párrafo 4 del artículo 2. En consecuencia, entendemos que las alegaciones del Canadá referentes a los párrafos 2, 2.1 y 4 del artículo 2 dependen de una constatación de infracción del párrafo 2.1.1 o el párrafo 2.2 del artículo 2, o de ambas disposiciones. Habiendo llegado a la conclusión de que los Estados Unidos, al determinar las cuantías de los gastos financieros que debían imputarse a la madera blanda, no violaron los párrafos 2.1.1 ni 2.2 del artículo 2, constatamos que las alegaciones dependientes del Canadá basadas en los párrafos 2, 2.1 y 4 del párrafo 2 no pueden ser acogidas.

K. ALEGACIÓN 8: PÁRRAFOS 2, 2.1, 2.1.1, 2.2 Y 4 DEL ARTÍCULO 2 - DETERMINACIÓN DE LOS GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE CARÁCTER GENERAL: TEMBEC

a) Antecedentes fácticos

7.246 Tembec divide sus operaciones en cinco divisiones distintas. Una de esas divisiones, el Grupo de Productos Forestales, está constituido principalmente por operaciones de aserradero que produce entre otras cosas madera blanda. En su estado financiero consolidado y verificado del año 2000, que figura en su informe anual, Tembec indica una cantidad por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general para toda la empresa. El informe anual contiene también cierta información desglosada para las cinco divisiones, pero no desglosa entre ellas los gastos administrativos y de carácter general. No obstante, en los estados financieros internos de las divisiones que lleva Tembec se indican cantidades distintas por concepto de gastos administrativos y de carácter general de cada división, con inclusión de las cantidades de estos gastos que Tembec imputa directamente a cada una de sus divisiones, además de una parte asignada de los gastos administrativos y de carácter general de toda la empresa. En el cuestionario del USDOC se pedía que el exportador calculara la proporción de gastos administrativos y de carácter general dividiendo los gastos totales de esa naturaleza correspondientes a toda la empresa por el costo total de los productos vendidos por toda la empresa.³⁸² Además de calcular la proporción de esos gastos como había pedido el USDOC, Tembec la calculó dividiendo la cantidad total por concepto de gastos administrativos y de carácter general del Grupo de Productos Forestales -que incluía las cantidades por concepto de gastos administrativos y de carácter general imputados directamente a esa división y una parte asignada de los gastos de esa naturaleza correspondientes toda la empresa- por el costo total de las ventas (menos gastos de embalaje) reflejado en los datos de división del Grupo de Productos Forestales.³⁸³ Es decir, en lugar de calcular la proporción de gastos administrativos y de carácter general sobre la base de datos de toda la empresa, Tembec lo hizo basándose en datos de la división (el Grupo de Productos Forestales). Por las razones que se exponen detalladamente *infra*, el USDOC rechazó la metodología de cálculo propuesta por Tembec y determinó la proporción de gastos administrativos y de carácter general de Tembec utilizando un factor derivado del estado de ingresos financieros de toda la empresa:

"En los artículos 773(b)(3)(B) y 773(e)(2)(A) de la Ley se ordena [al USDOC] que calcule una cantidad por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general sobre la base de datos reales relacionados con la producción y venta de la mercancía considerada. La legislación antidumping no prescribe un método concreto para calcular la tasa de gastos administrativos y de carácter general. Cuando una disposición legal guarda silencio o es ambigua, la determinación de un método razonable y adecuado se deja al arbitrio del

³⁸² Primera comunicación escrita del Canadá, párrafo 209.

³⁸³ Canadá - Prueba documental 159, respuesta de Tembec al cuestionario, sección D, página D-28. Véase también EE.UU. - Prueba documental 73, *Tembec's Cost Verification Report*, página 26.

[USDOC]. Como en la Ley no se definen los gastos administrativos y de carácter general ni la manera en que debe calcularse la proporción de gastos administrativos y de carácter general, [el USDOC] ha desarrollado una práctica coherente y previsible para calcular e imputar esos gastos. Este método coherente y previsible consiste en calcular la proporción sobre la base de los gastos administrativos y de carácter general en que incurrió la totalidad de la empresa incurridos por la empresa productora imputados a los gastos de venta de toda esa empresa y no sobre la base de una división o un producto específico. Esta práctica está identificada en la sección D del cuestionario modelo [del USDOC], que dispone que la tasa de gastos administrativos y de carácter general se calcule como proporción de los gastos totales de esa naturaleza de toda la empresa divididos por el costo de los productos vendidos. Véase la sección D del Cuestionario, página D-14. *Este método es compatible con el tratamiento de esos gastos del período de conformidad con los PCGA por el Canadá y reconoce la naturaleza general de esos gastos y el hecho de que están relacionados con las actividades de la empresa en su conjunto y no con un determinado proceso de producción.* La metodología [del USDOC] también evita cualquier distorsión que pueda producirse si, por razones comerciales, se imputan los gastos de carácter general de toda la empresa distribuyendo cantidades mayores entre las divisiones en forma desproporcionada. Por consiguiente, normalmente calculamos la tasa de gastos administrativos y de carácter general sobre la base de las operaciones no consolidadas del declarante más, en su caso, una parte de los gastos administrativos y de carácter general en que hayan incurrido empresas afiliadas en nombre del declarante.

Tembec se apartó de la metodología normal [del USDOC] y calculó sus gastos administrativos y de carácter general utilizando una metodología de contabilidad interna en virtud de la cual la empresa imputó directamente parte de esos gastos a cada una de sus divisiones. No obstante, las divisiones de Tembec no son entidades independientes que requieran consolidación, sino simplemente unidades comerciales separadas que constituyen una sola empresa. Por consiguiente, estamos de acuerdo con los peticionarios en que no podemos considerar los estados de pérdidas y ganancias de las divisiones como 'estados financieros no consolidados'. Para la determinación definitiva hemos basado el cálculo de la tasa de gastos administrativos y de carácter general de Tembec en el estado de ingresos de Tembec Inc en su conjunto.³⁸⁴ (no se reproduce la nota de pie de página; sin cursivas en el original)

b) Argumentos de las partes/terceros

7.247 El **Canadá** afirma que el criterio adoptado por el USDOC para determinar las cantidades por concepto de gastos administrativos y de carácter general de Tembec dio lugar a una distorsión en la imputación de gastos asociados a la producción de madera blanda. El Canadá afirma que, al rechazar las pruebas verificadas de Tembec y calcular los gastos administrativos y de carácter general sobre la base de los costos incurridos por toda la empresa, el USDOC imputó dichos gastos de una manera que no reflejaba razonablemente los costos asociados a la producción y venta de madera blanda, en violación del párrafo 2.1.1 del artículo 2. A este respecto, el Canadá afirma que el USDOC no realizó una evaluación imparcial y objetiva de los hechos presentados por Tembec al seleccionar la metodología para imputar los gastos administrativos y de carácter general, en infracción del párrafo 2.1.1 del artículo 2. El Canadá aduce además que, al adoptar la metodología antes mencionada, el USDOC actuó de manera incompatible con el párrafo 2.2 del artículo 2. El Canadá, que se remite al informe del Grupo Especial que examinó el asunto *Tailandia - Vigas doble T*, dice

³⁸⁴ Canadá - Prueba documental 2, observación 33, páginas 105-106.

que la utilización por el USDOC de gastos de toda la empresa dio lugar a que se incluyeran cantidades por concepto de gastos administrativos y de carácter general relacionados con la producción de productos no investigados y que, en consecuencia, no dio como resultado cifras de costos totales que representaran con precisión el costo de producir madera blanda. El Canadá solicita al Grupo Especial que desestime el argumento de los Estados Unidos, como racionalización *ex post*, de que los datos del Grupo de Productos Forestales de Tembec no estaban "verificados" y no se llevaban de conformidad con los PCGA del Canadá. En todo caso, el Canadá aduce que los datos de la división del Grupo de Productos Forestales fueron verificados y se mantenían de acuerdo con los PCGA.

7.248 Los **Estados Unidos** responden que el USDOC rechazó la metodología propuesta por Tembec por dos razones. En primer lugar, el USDOC determinó que como la cantidad correspondiente a la división en cuestión no había sido verificada era, por su propia naturaleza, menos fiable que los libros y registros verificados cuya compatibilidad con los PCGA en el Canadá se había certificado. Según los Estados Unidos, había mayor seguridad de que los libros y registros verificados compatibles con los PCGA "refleja[rían] razonablemente los costos" de la madera blanda. En segundo lugar, el USDOC determinó que el sistema de basarse en los costos específicos de las divisiones no era compatible con la propia naturaleza de los gastos administrativos y de carácter general que, por definición, son gastos correspondientes al ámbito de toda la empresa. Los Estados Unidos no están de acuerdo con la afirmación del Canadá de que "el factor de gastos de carácter general y administrativos derivado del Grupo de Productos Forestales incluye una parte adecuadamente asignada de los gastos de carácter general y administrativo de la empresa ..." ³⁸⁵ A juicio de los Estados Unidos, con esta afirmación se reconoce tácitamente que los datos específicos de la división, por sí solos, no constituían una base exacta para la imputación de los gastos administrativos y de carácter general. Esa cifra debía complementarse con una parte de los gastos administrativos y de carácter general de toda la empresa para obtener una cifra "derivada" de gastos administrativos y de carácter general para el Grupo de Productos Forestales. Con respecto a la naturaleza de los datos del Grupo de Productos Forestales, los Estados Unidos afirman que el Canadá no ha aportado pruebas de que los registros de gastos administrativos y de carácter general correspondientes a esa división de Tembec se llevaran de conformidad con los PCGA en el Canadá.

7.249 El **Japón** formula observaciones generales sobre las alegaciones del Canadá relativas a los gastos administrativos, de venta y de carácter general que figuran en el párrafo 7.232, *supra*.

c) Evaluación por el Grupo Especial

7.250 Tembec pidió al USDOC que determinara las cantidades por concepto de gastos administrativos y de carácter general basándose en su metodología de contabilidad interna, en virtud de la cual la empresa imputó directamente algunos de esos gastos a cada una de sus divisiones. En aplicación de la práctica habitual del USDOC y del trato dado por éste a todos los demás declarantes en la investigación, el USDOC calculó la proporción de gastos administrativos y de carácter general de la madera blanda imputando los gastos administrativos y de carácter general del conjunto de Tembec a su producción de todos los productos basándose en el costo de los productos vendidos de toda la empresa, y no tuvo en cuenta las cifras de gastos administrativos y de carácter general del Grupo de Productos Forestales que Tembec había utilizado en su respuesta al cuestionario como base para calcular las cantidades por concepto de gastos administrativos y de carácter general correspondientes a la madera blanda. El Canadá afirma que, al determinar las cantidades por concepto de gastos administrativos y de carácter general basándose en la tasa de toda la empresa, el USDOC exageró los costos de producción de madera blanda, lo que dio lugar a un costo de producción que no reflejaba razonablemente los costos asociados a la producción de Tembec de madera blanda, en contra de lo dispuesto en el párrafo 2.1.1 del artículo 2, e incluyó costos que no

³⁸⁵ Primera comunicación escrita del Canadá, párrafo 220.

estaban relacionados con la producción y venta de madera blanda, en contra de lo prescrito en el párrafo 2.2 del mismo artículo. El Canadá afirma que, al adoptar esa metodología, el USDOC infringió también los párrafos 2, 2.1 y 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*.³⁸⁶

7.251 El Canadá aduce que el expediente demostraba que los datos sobre gastos administrativos y de carácter general del Grupo de Productos Forestales estaban más exactamente "relacionados con" la producción de madera blanda. En cambio, a juicio del Canadá, no podía decirse que los datos del conjunto de Tembec estuvieran "relacionados con" la producción y venta del producto similar en el Canadá porque esas cifras representan la producción mundial de la empresa de una gama más amplia de productos. El Canadá afirma que el método del USDOC exigía basarse efectivamente en datos que no estaban relacionados con la producción y venta de madera blanda y distorsionaba el margen de dumping de Tembec en violación del párrafo 2.2 del artículo 2. Además, el Canadá aduce que la metodología del USDOC dio como resultado un cálculo de costos que no estaban "asociados al" costo real que representaba para Tembec la producción y venta de la madera blanda, en contra de lo dispuesto en el párrafo 2.1.1 del artículo 2. Los Estados Unidos responden que el USDOC determinó que el sistema de basarse en los costos específicos de la división era incompatible con la propia naturaleza de los gastos administrativos y de carácter general que, por definición, son gastos correspondientes al ámbito de toda la empresa.

7.252 Observamos que las partes tienen opiniones diferentes sobre la naturaleza de las obligaciones que figuran en los párrafos 2.1.1 y 2.2 del artículo 2, y, en particular, sobre la manera en que la autoridad investigadora ha de obtener las cantidades por concepto de gastos administrativos y de carácter general correspondientes al producto objeto de investigación. En esencia, el Canadá sostiene que los párrafos 2.1.1 y 2.2 del artículo 2 obligaban al USDOC a basar sus cálculos de los gastos administrativos y de carácter general respecto de la madera blanda en gastos de esa naturaleza por productos específicos, al menos en la medida de lo posible, y que el USDOC estaba por lo tanto obligado a calcular las cantidades por concepto de gastos administrativos y de carácter general respecto de la madera blanda basándose en los datos sobre esos gastos de la división más reducida del Grupo de Productos Forestales y no en los datos sobre esos gastos correspondientes a la totalidad de la empresa. Por otra parte, los Estados Unidos consideran que los gastos administrativos y de carácter general son, por definición, gastos de toda la empresa y que ni el párrafo 2.1.1 ni el párrafo 2.2 del artículo 2 exigen que la autoridad investigadora vincule determinados gastos administrativos y de carácter general con productos concretos. No obstante, ponemos de relieve el argumento de los Estados Unidos de que la decisión del USDOC de no utilizar los datos sobre gastos administrativos y de carácter general correspondientes a la división del Grupo de Productos Forestales estaba justificada a tenor del párrafo 2.1.1 del artículo 2 porque los registros de esa división no reflejaban razonablemente los costos (gastos administrativos y de carácter general) asociados a la producción y venta del producto considerado.

7.253 El párrafo 2.1.1 del artículo 2 dispone en la parte pertinente lo siguiente:

"los costos se calcularán normalmente sobre la base de los registros que lleve el exportador o productor objeto de investigación, siempre que tales registros estén en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país exportador y reflejen

³⁸⁶ Observamos que, en la solicitud de establecimiento del Grupo Especial, el Canadá alega violaciones del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* y del párrafo 1 del artículo VI del *GATT de 1994* (WT/DS264/2, sección 3 c)). Sin embargo, en la nueva formulación de alegaciones, el Canadá sólo alega violaciones de los párrafos 2, 2.1 y 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* -además de las de los párrafos 2.1.1 y 2.2 del artículo 2- con respecto a esta alegación concreta. (Respuesta del Canadá a la pregunta 1 del Grupo Especial, párrafo 1 vi.) Por las razones expuestas, nos abstendremos de examinar las alegaciones que no figuran en la nueva formulación de alegaciones y de pronunciarnos al respecto.

razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado. Las autoridades tomarán en consideración todas las pruebas disponibles de que la imputación de los costos ha sido la adecuada, incluidas las que presente el exportador o productor en el curso de la investigación, siempre que esas imputaciones hayan sido utilizadas tradicionalmente por el exportador o productor ..."

7.254 De conformidad con esta disposición, los costos se calcularán normalmente sobre la base de los registros que lleve el exportador o productor objeto de investigación, *siempre que*, entre otras cosas, tales registros estén en conformidad con los PCGA del país exportador.³⁸⁷ Los datos que no estén en conformidad con los PCGA podrían ser declarados *no* fiables y, por tanto, no ser utilizados como base para calcular los costos.

7.255 Observamos que el USDOC calculó las cantidades por concepto de gastos administrativos y de carácter general de Tembec dividiendo los gastos de esa naturaleza correspondientes a toda la empresa por los costos totales de los productos vendidos, como se explica en el IDM (véase el párrafo 7.246, *supra*). No entendemos que el Canadá aduzca que la utilización de esta metodología sea en sí misma incompatible con el párrafo 2.1.1 del artículo 2. En todo caso, a nuestro juicio el párrafo 2.1.1 del artículo 2 no exige que la determinación de las cantidades por concepto de gastos administrativos y de carácter general deba realizarse de una manera determinada o basarse en una metodología concreta.

7.256 Además, señalamos que el declarante pidió al USDOC que determinara la cantidad por concepto de gastos administrativos y de carácter general utilizando una "metodología de contabilidad interna", como se indica en el IDM.³⁸⁸ Los Estados Unidos afirman que, como la cantidad correspondiente a la división en cuestión no había sido verificada era, por su propia naturaleza, menos fiable que los libros y registros verificados cuya compatibilidad con los PCGA en el Canadá se había certificado. Según los Estados Unidos, había mayor seguridad de que los libros y registros verificados y compatibles con los PCGA "reflejarían razonablemente los costos". El Canadá señala que Tembec había sostenido en su escrito de argumentación que los gastos administrativos y de carácter general basados en datos del Grupo de Productos Forestales eran sumamente precisos. Según el Canadá, los datos de la división del Grupo de Productos Forestales y de toda la empresa, ambos plenamente verificados y recopilados de conformidad con los PCGA, constaban en el expediente y fueron verificados por funcionarios del USDOC. Además, el Canadá aduce que la afirmación de los Estados Unidos de que los datos sobre gastos administrativos y de carácter general correspondientes a la división del Grupo de Productos Forestales de Tembec no estaban verificados y no eran conformes con los PCGA en el Canadá constituye una racionalización *post hoc*. El Canadá afirma que, en el contexto de la investigación, el USDOC consideró fiables los datos del Grupo de Productos Forestales a todos los efectos de los costos, salvo para calcular las cantidades por concepto de gastos administrativos y de carácter general.

7.257 El USDOC justificó su decisión de no calcular la cantidad por concepto de gastos administrativos y de carácter general de Tembec sobre la base de la metodología propuesta por el exportador por dos razones.³⁸⁹ En primer lugar, el USDOC calcula la cantidad por concepto de gastos

³⁸⁷ Véanse los párrafos 7.236-7.237, *supra*.

³⁸⁸ Véase el párrafo 7.246, *supra*.

³⁸⁹ En la parte pertinente del IDM (véase el párrafo 7.246 *supra*) se indica que:

"[l]a metodología [del USDOC] (...) evita cualquier distorsión que pueda producirse si, por razones comerciales, se imputan los gastos de carácter general de toda la empresa distribuyendo cantidades mayores entre las divisiones en forma desproporcionada. Por consiguiente, normalmente calculamos la tasa de gastos administrativos y de carácter general

administrativos y de carácter general sobre la base de las operaciones *no consolidadas* del declarante más, en su caso, una parte de los gastos administrativos y de carácter general en que hayan incurrido empresas afiliadas en beneficio del declarante. En el caso de Tembec, el USDOC constató que "las divisiones de Tembec no son entidades independientes que requieran consolidación, sino simplemente unidades comerciales separadas que constituyen una sola empresa". La segunda justificación del USDOC es que la utilización de su metodología "evita cualquier distorsión que pueda producirse si, por razones comerciales, se imputan los gastos de carácter general de toda la empresa distribuyendo cantidades mayores entre las divisiones en forma desproporcionada".

7.258 Nos encontramos, por consiguiente, frente a una situación en la que el USDOC, en el curso de la investigación, había examinado la metodología propuesta por Tembec y, por diversas razones, la había rechazado y utilizó otra metodología para determinar las cantidades por concepto de gastos administrativos y de carácter general de las operaciones madera blanda de Tembec. Los argumentos del USDOC, según los entendemos, giran en torno a la cuestión de *estado incompleto* de las cantidades por concepto de gastos administrativos y de carácter general resultantes de la aplicación de la metodología propuesta por el exportador. Dicho de otra manera, ponen de manifiesto la preocupación de la autoridad investigadora de que las cantidades por concepto de gastos administrativos y de carácter general calculadas a partir de los datos sobre esos gastos correspondientes a la división del Grupo de Productos Forestales, incluida una cantidad asignada de los gastos administrativos y de carácter general de toda la empresa, podrían no incluir *todos* los gastos administrativos y de carácter general asociados a la producción y venta del producto considerado. Por consiguiente, las cantidades resultantes por concepto de gastos administrativos y de carácter general no reflejarían todos los gastos de esa naturaleza relacionados con la producción y venta de madera blanda. Podemos imaginar situaciones en las que, por distintos motivos, una empresa decida imputar una determinada partida de gastos administrativos y de carácter general a una división concreta, incluso cuando otras divisiones podrían beneficiarse de esa partida concreta. Los gastos de estacionamiento de automóviles podrían ser un buen ejemplo para explicarlo. El establecimiento de automóviles lo utilizan las divisiones A y B. Los gastos de estacionamiento de automóviles se registran en los libros de la división A y no forman parte de los gastos administrativos y de carácter general de la empresa. En caso de que una investigación antidumping se dirija a un producto fabricado por la división B, a nuestro juicio una cantidad por concepto de gastos administrativos y de carácter general basada en los datos sobre esos costos correspondientes a la división B más una parte debidamente prorrateada de los gastos administrativos y de carácter general de la empresa, no incluiría todos los gastos administrativos y de carácter general asociados a la producción y venta del producto objeto de investigación. Por las razones anteriores, no consideramos que el hecho de rechazar una metodología que habría producido el efecto de excluir ciertas partidas de gastos administrativos y de carácter general del cálculo de las cantidades por ese concepto correspondientes al producto objeto de investigación no sea compatible con el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo*

sobre la base de las operaciones no consolidadas del declarante más, en su caso, una parte de los gastos administrativos y de carácter general en que hayan incurrido empresas afiliadas en nombre del declarante.

Tembec se apartó de la metodología normal [del USDOC] y calculó sus gastos administrativos y de carácter general utilizando un método de contabilidad interna en virtud del cual la empresa imputó directamente parte de esos gastos a cada una de sus divisiones. No obstante, las divisiones de Tembec no son entidades independientes que requieran consolidación, sino simplemente unidades comerciales separadas que constituyen una sola empresa. Por consiguiente, estamos de acuerdo con los peticionarios en que no podemos considerar los estados de pérdidas y ganancias de las divisiones como "estados financieros no consolidados". Para la determinación definitiva hemos basado el cálculo de la tasa de gastos administrativos y de carácter general de Tembec en el estado de ingresos de Tembec Inc en su conjunto."

Antidumping. A nuestro modo de ver, la determinación de si tal rechazo sería compatible o no con el párrafo 2.1.1 del artículo 2 sólo puede formularse después de haber examinado detenidamente los datos específicos de que dispone la autoridad investigadora.

7.259 En el caso que nos ocupa, recordamos que el USDOC constató que "las divisiones de Tembec no son entidades independientes que requieran consolidación sino simplemente unidades comerciales separadas que constituyen una sola empresa".³⁹⁰ El Canadá no ha refutado esta constatación. La cuestión que se nos plantea consiste en determinar si Tembec había demostrado que los datos sobre gastos administrativos y de carácter general de la división del Grupo de Productos Forestales, incluida una parte asignada de los gastos de esa naturaleza correspondientes a toda la empresa, eran completos. Hemos examinado en particular las Pruebas documentales 95, 96 y 149 presentadas por el Canadá. El "Cálculo revisado de la proporción de gastos administrativos y de carácter general de la división del Grupo de Productos Forestales", que figura en Canadá - Prueba documental 95, indica que los datos sobre gastos administrativos y de carácter general de esa división estaban verificados y que algunas partidas estaban identificadas en el informe anual de Tembec del año 2000. En Canadá - Prueba documental 95 también se incluye una hoja de verificación que contiene un desglose de las partidas de gastos administrativos, de venta y de carácter general para cada una de las cinco divisiones, incluido el Grupo de Productos Forestales. Si bien las cantidades totales de gastos administrativos, de venta y de carácter general para la división del Grupo de Productos Forestales que figuran en esta hoja de verificación coinciden con las cantidades totales de gastos de esa naturaleza correspondientes a la división del Grupo de Productos Forestales utilizadas en el "Cálculo revisado de la proporción de gastos administrativos y de carácter general de la división del Grupo de Productos Forestales", esto no demuestra que no hubiera gastos administrativos y de carácter general en alguna de las otras cuatro divisiones que estuvieran relacionados con la producción y venta del producto objeto de investigación. El Canadá no ha indicado ninguna prueba obrante en el expediente en dicho sentido. Por consiguiente, llegamos a la conclusión de que el USDOC estaba facultado para apartarse de los registros específicos de la división del Grupo de Productos Forestales de Tembec y calcular las cantidades por concepto de gastos administrativos y de carácter general sobre la base de los datos verificados de Tembec correspondientes a toda la empresa.^{391, 392}

7.260 Por consiguiente, constatamos que una autoridad imparcial y objetiva podría haber determinado las cantidades por concepto de gastos administrativos y de carácter general correspondientes a la madera blanda como hizo el USDOC, y, por ende, rechazamos la alegación del Canadá de que los Estados Unidos infringieron el párrafo 2.1.1 del artículo 2.

³⁹⁰ Véase el párrafo 7.246, *supra*.

³⁹¹ Las partes no están de acuerdo en si los estados de las divisiones -incluido el del Grupo de Productos Forestales- estaban o no verificados. Aunque esto podría haber sido importante, después de un análisis minucioso del informe anual de Tembec que figura en Canadá - Pruebas documentales 94 y 148 y EE.UU. - Prueba documental 12, no podemos llegar a la conclusión de que dichos estados estuvieran verificados.

³⁹² El Canadá aduce que el USDOC consideró fiables los datos del Grupo de Productos Forestales a todos los efectos de costos, salvo para calcular las cantidades por concepto de gastos administrativos y de carácter general. No consideramos que este argumento altere nuestra conclusión, incluso si la afirmación del Canadá fuera correcta. El hecho de que el USDOC pueda haber utilizado datos sobre costos procedentes de la división del Grupo de Productos Forestales para fines distintos del cálculo de las cantidades por concepto de gastos administrativos y de carácter general no constituye un reconocimiento por parte del USDOC de que los registros sobre esos gastos de la mencionada división fueran completos. Estimamos que, si hubieran sido completos, Tembec no habría tenido que imputar una parte de los gastos administrativos y de carácter general de la empresa a la división del Grupo de Productos Forestales para obtener las cantidades por concepto de gastos administrativos y de carácter general de la madera blanda.

7.261 El Canadá alega que los datos sobre gastos administrativos y de carácter general del conjunto de Tembec, parte de los cuales fue imputada a la madera blanda, no podían estar "relacionados con" la producción y venta del producto similar en el Canadá porque esas cifras representan la producción mundial de Tembec, incluidos productos distintos de los que están sujetos a investigación y que por lo tanto los Estados Unidos han infringido el párrafo 2.2 del artículo 2. El Canadá aduce que, por esta razón, la metodología del USDOC dio lugar a que se utilizaran datos que no estaban relacionados con la producción y venta de madera blanda. Los Estados Unidos responden que el USDOC determinó que al basarse en los costos específicos de la división se actuaba en forma incompatible con la propia naturaleza de los gastos administrativos y de carácter general que, por definición, son gastos correspondientes al ámbito de toda la empresa.

7.262 El párrafo 2.2 del artículo 2 establece en la parte pertinente lo siguiente:

"[a] los efectos del párrafo 2, las cantidades por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general, así como por concepto de beneficios, se basarán en datos reales relacionados con la producción y ventas del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales, realizadas por el exportador o el productor objeto de investigación."

7.263 Opinamos que el texto de la disposición se explica por sí mismo: las autoridades investigadoras están obligadas a calcular las cantidades por concepto de, entre otros, gastos administrativos y de carácter general basándose en datos reales relacionados con la producción y ventas del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales. El párrafo 2.2 del artículo 2 no establece ninguna metodología concreta para determinar esas cantidades.³⁹³ El Canadá se centra en la expresión "relacionados con" que figura en esa disposición. No obstante, consideramos que es importante empezar nuestro examen a partir de la frase "gastos administrativos y de carácter general". Observamos que esta disposición no define los gastos "de carácter general" ni "administrativos", ni indica qué partidas de gastos deben ser consideradas gastos "de carácter general" o "administrativos".³⁹⁴ La palabra "*general*" (de carácter general) se define como "**1 b including or affecting all or nearly all parts or cases of things**"³⁹⁵ (que incluye o afecta a todas o casi todas las partes o casos de las cosas). Así pues, "gastos de carácter general" serían gastos que afectarían a todos o casi todos los productos fabricados por una empresa. Por otra parte, el término "*administrative*" (administrativos) se define como "*concerning or relating to the management of affairs*"³⁹⁶ (que afecta o se relaciona con la gestión de asuntos). Por lo tanto, gastos "administrativos" son aquellos que afectan o se relacionan con la gestión de los asuntos de la empresa. Teniendo en cuenta lo anterior, consideramos que esos gastos influyen necesariamente en todos los productos fabricados por la empresa, aunque en distintos grados. Por consiguiente, por su propia *naturaleza*, gastos administrativos y de carácter general son gastos que afectarán normalmente a todos los productos producidos o vendidos por una empresa. En este sentido, el Canadá ha manifestado ante nosotros lo siguiente:

³⁹³ Véase a este respecto la respuesta del Canadá a la pregunta 38 del Grupo Especial, párrafo 117.

³⁹⁴ Como los argumentos de las partes giran en torno a los términos gastos "de carácter general" y "administrativos", al efectuar el examen nos centraremos en esos conceptos y no examinaremos el término gastos "de venta".

³⁹⁵ *The Concise Oxford Dictionary of Current English* (Clarendon Press, 1995), página 564.

³⁹⁶ *Id.*, página 18.

"Los gastos administrativos, de venta y de carácter general" (...) son gastos que no son directamente imputables al producto objeto de investigación ni a un producto concreto. Estos gastos:

- comprenden gastos como los salarios de administración y otros gastos de toda la empresa que benefician a *todos* los productos que puede producir una empresa (o una de sus divisiones) y no a productos específicos.
- normalmente figuran en el estado financiero consolidado de la empresa como una partida separada denominada gastos administrativos y de carácter general o gastos administrativos, de venta y de carácter general. Se registran como una cantidad agregada y no son imputables a productos específicos.
- deben ser imputados al producto objeto de investigación. Cuando la empresa que produce el producto investigado es filial de otra empresa, se le imputará una cantidad de los gastos administrativos y de carácter general de la empresa matriz que sea atribuible a la producción por la filial del producto investigado. Normalmente se denominan gastos de la "central" y son costos en los que incurriría la filial si la empresa matriz no existiera (es decir, salarios del personal encargado de la contabilidad, gastos de tecnología de la información, etc.). Sólo se pueden imputar al producto investigado los gastos administrativos y de carácter general que realmente están relacionados con dicho producto. Una imputación excesiva de gastos administrativos y de carácter general en los que se incurre en relación con sus otros productos da lugar a una inflación de los costos generales del producto de que se trate."³⁹⁷ (sin cursivas en el original)

7.264 El Canadá reconoce que, entre otras cosas, los gastos administrativos y de carácter general "benefician a todos los productos que puede producir una empresa (o una de sus divisiones) y no a productos específicos". Esto confirma nuestra interpretación de los términos "gastos administrativos y de carácter general". Además, el Canadá afirma que "no son directamente imputables al producto objeto de investigación ni a un producto concreto". Esto es un reflejo de la naturaleza de estos gastos: puesto que están destinados a afectar a una pluralidad de productos, actividades, etc., dentro de una empresa normalmente no es posible que la empresa los impute directamente a un producto determinado. Es evidente que se trata de gastos en los que efectivamente incurre una empresa y, por ende, que deben ser recuperados por esa empresa para obtener un beneficio. Sin embargo, debido a la propia naturaleza de estos gastos, normalmente no es posible averiguar la contribución exacta de cada producto a estos gastos. Si una empresa pudiera averiguar la contribución exacta realizada a estos gastos por un producto determinado normalmente cabría esperar que la empresa considerara dichos gastos como parte del costo de producción de ese producto.

7.265 A continuación examinamos el término "*pertain to*" en el sentido que se utiliza en la parte introductoria del párrafo 2.2 del artículo 2 (en el texto español, "relacionados con"). "*Pertain*" se define como "**1** *a relate or have reference to*"³⁹⁸ (que se relaciona con o hace referencia a). A nuestro juicio, una interpretación válida de los términos "*pertai[ning] to*" (relacionados con) tiene que tener

³⁹⁷ Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 166.

³⁹⁸ *The Concise Oxford Dictionary of Current English* (Clarendon Press, 1995), página 1021.

en cuenta la naturaleza de esos gastos porque, como el Canadá reconoce, "no son directamente imputables al producto objeto de investigación ni a un producto concreto". Por consiguiente, nos parece que, salvo que un determinado gasto administrativo o de carácter general pueda vincularse a un determinado producto fabricado por una empresa, los gastos administrativos y de carácter general -puesto que normalmente no pueden imputarse a ningún producto concreto sino que son gastos en los que incurre la empresa al producir y vender las mercancías- están relacionados con o se refieren a todas esas mercancías. El argumento del Canadá de que los gastos administrativos y de carácter general "benefician a todos los productos que puede producir una empresa (o una de sus divisiones) y no a productos específicos" respalda nuestro punto de vista. Si los gastos administrativos y de carácter general benefician a la producción y venta de todas las mercancías que puede producir una empresa, sin duda deben referirse a o estar relacionados con dichas mercancías, inclusive en parte con el producto objeto de investigación.

7.266 La siguiente cuestión que examinamos es la imputación de los gastos administrativos y de carácter general a distintos productos fabricados o vendidos por una empresa determinada. El párrafo 2.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* no ofrece ninguna orientación sobre esta cuestión. Las distintas autoridades investigadoras utilizan claves de imputación diferentes. En el caso que nos ocupa, los Estados Unidos utilizaron como clave de imputación la siguiente: la totalidad de los gastos administrativos y de carácter general de toda la empresa divididos por la totalidad de los costos de los productos vendidos por toda la empresa, obteniendo con ello la proporción de gastos administrativos y de carácter general de Tembec. El resultado obtenido se multiplicó seguidamente por el costo de producción de la madera blanda para obtener las cantidades por concepto de gastos administrativos y de carácter general correspondientes a la madera blanda. Como no entendemos que el Canadá haya impugnado en sí misma la metodología de imputación que emplearon los Estados Unidos, sino la utilización de datos sobre gastos administrativos y de carácter general de toda la empresa, nos abstendremos de pronunciarnos acerca de si esa metodología de imputación es compatible con el párrafo 2.2 del artículo 2.³⁹⁹

7.267 El Canadá alega que el USDOC calculó una cantidad por concepto de gastos administrativos y de carácter general basándose en datos sobre esos gastos (de toda la empresa) que, al menos en parte, no estaban relacionados con la madera blanda, en violación del párrafo 2.2 del artículo 2. El Canadá alude al hecho de que las cifras utilizadas por el USDOC para calcular la proporción de gastos administrativos y de carácter general "representan la producción de la empresa en todo el mundo, el 70 por ciento de la cual está constituida por papel, pasta de madera y productos químicos".⁴⁰⁰ El Canadá aduce que el USDOC debía haber utilizado en su lugar la proporción de gastos administrativos y de carácter general facilitada por Tembec. Sin embargo, en el párrafo 7.260 *supra* hemos constatado que el USDOC estaba facultado para no utilizar los datos propuestos por Tembec debido a preocupaciones sobre la integridad de esos datos. El Canadá no ha aducido que hubiera algún gasto administrativo o de carácter general concreto que, a su juicio, no estuviera "relacionado con" la madera blanda. Por el contrario, el argumento del Canadá es de carácter general: las cifras de toda la empresa "representan la producción de la empresa en todo el mundo, el 70 por ciento de la cual está constituida por papel, pasta de madera y productos químicos". Como hemos señalado anteriormente y ha reconocido el Canadá, debido a su naturaleza, en principio está previsto que los

³⁹⁹ La metodología propuesta por Tembec se diferencia de la utilizada por el USDOC en que el numerador incluiría los datos sobre gastos administrativos y de carácter general del Grupo de Productos Forestales de Tembec más una parte asignada de los gastos administrativos y de carácter general "de la central" en lugar de datos de toda la empresa. A su vez, el denominador de Tembec habría incluido los costos de los productos vendidos del Grupo de Productos Forestales en lugar de esos costos correspondientes a toda la empresa.

⁴⁰⁰ Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 221.

gastos administrativos y de carácter general afecten a todos los productos producidos y vendidos por una empresa determinada. Por esta razón, consideramos que, salvo que un productor o exportador pueda demostrar que el producto objeto de investigación no se benefició de una determinada partida de gastos administrativos o de carácter general, no se impide a la autoridad investigadora que impute al menos una parte de dichos gastos al producto objeto de investigación. Las afirmaciones generales del tipo de las formuladas por el Canadá no pueden, a nuestro juicio, ser consideradas como una demostración de que las cantidades de gastos administrativos y de carácter general tal como fueron imputados por el USDOC no estuvieran relacionados de ninguna manera con la madera blanda. Por consiguiente, constatamos que los Estados Unidos no infringieron el párrafo 2.2 del artículo 2 al determinar la proporción de gastos administrativos y de carácter general -y las cantidades resultantes de esos gastos correspondientes a la madera blanda- utilizando los datos sobre esos gastos de la totalidad de Tembec.⁴⁰¹ Por consiguiente, la alegación del Canadá fundada en el párrafo 2.2 del artículo 2 no prospera.

7.268 A continuación examinamos las alegaciones del Canadá fundadas en los párrafos 2, 2.1 y 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. En cuanto a los párrafos 2 y 2.1 del artículo 2, el Canadá afirma que un cálculo incorrecto de los costos con arreglo a los párrafos 2.1.1 y 2.2 del artículo 2 influye en la determinación de qué ventas podrán utilizarse para establecer el valor normal, en contra de lo dispuesto en el párrafo 2.1 del artículo 2, así como en el cálculo del valor (normal) reconstruido, en contra del párrafo 2 del mismo artículo. Respecto al párrafo 4 del artículo 2, el Canadá sostiene que cualquier medida adoptada por la autoridad investigadora que sea incompatible con los párrafos 2, 2.1, 2.1.1 y 2.2 del artículo 2 daría origen a una "comparación no equitativa" entre el valor normal y el precio de exportación, en violación del párrafo 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*.

7.269 Recordamos que en los párrafos 7.260 y 7.267 *supra* hemos llegado a la conclusión de que el Canadá no ha demostrado que los Estados Unidos hayan actuado de manera incompatible con los párrafos 2.1.1 y 2.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. Dado que las alegaciones del Canadá de infracción de los párrafos 2, 2.1 y 4 del artículo 2 se basan en infracciones de los párrafos 2.1.1 y 2.2 del artículo 2, llegamos a la conclusión de que el Canadá no ha demostrado que los Estados Unidos actuaran de manera incompatible con las obligaciones que les corresponden en virtud de los párrafos 2, 2.1 y 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*.⁴⁰²

L. ALEGACIÓN 9: PÁRRAFOS 2, 2.1, 2.1.1, 2.2 Y 4 DEL ARTÍCULO 2 - DETERMINACIÓN DE LOS GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE CARÁCTER GENERAL : WEYERHAEUSER

a) Antecedentes fácticos

7.270 En su respuesta al cuestionario, Weyerhaeuser Canada, uno de los productores canadienses investigados, notificó los gastos administrativos y de carácter general en que había incurrido Weyerhaeuser Canada, así como los gastos de esa naturaleza incurridos por Weyerhaeuser Company (la empresa matriz de Weyerhaeuser Canada situada en los Estados Unidos), que, a su juicio, estaban relacionados con la producción y venta de madera blanda canadiense, el producto objeto de investigación. Los gastos relativos a la solución de reclamaciones legales concernientes a los paneles de madera prensada *no* fueron incluidos en los gastos administrativos y de carácter general que

⁴⁰¹ No entendemos que el Canadá sostenga que los Estados Unidos no pudieron cumplir el requisito que acabamos de examinar porque las cifras de la totalidad de Tembec representan la producción de la empresa en todo el mundo, es decir, la producción y las ventas fuera del Canadá.

⁴⁰² En consecuencia, no es necesario que examinemos el argumento de los Estados Unidos, que se basa en las constataciones del Grupo Especial encargado del asunto *Egipto - Barras de refuerzo de acero* (párrafo 7.333), de que el párrafo 4 del artículo 2 se refiere únicamente a la *comparación* del precio de exportación y el valor normal y no regula el establecimiento del valor normal en cuanto tal.

Weyerhaeuser Company comunicó en su respuesta al cuestionario.⁴⁰³ Esas reclamaciones legales procedían de ventas de paneles de madera prensada realizadas en los Estados Unidos entre 1981 y 1999. Tras la verificación de la respuesta del exportador, el USDOC sugirió que la cantidad correspondiente a la solución de esas reclamaciones (130 millones de dólares estadounidenses) se podría incluir más correctamente en los gastos administrativos y de carácter general de Weyerhaeuser Company, y no en los costos de los productos vendidos de esa empresa como quedan recogidos en el IDM:

"[l]a solución de reclamaciones no es un costo de los productos vendidos, que es la base que [el USDOC] utiliza habitualmente para imputar los gastos administrativos y de carácter general. Esos costos representan más bien la solución de reclamaciones contra productos vendidos en años anteriores. Señalamos que estos costos se incluyen en los estados financieros consolidados dentro de empresas del Grupo de Productos Forestales. Aunque los costos se refieren a un producto no investigado, las paneles de madera prensada, [el USDOC] normalmente imputa los gastos empresariales de esta índole a todos los productos porque no se relacionan con una actividad de producción sino con la totalidad de la empresa. Reconocemos que gastos únicos como éste son en definitiva para la empresa un costo de realizar actividades económicas. Por consiguiente, los hemos incluido en los gastos administrativos y de carácter general de la oficina central, pero los hemos imputado a todos los productos al derivar la proporción."⁴⁰⁴

7.271 De este modo, el USDOC llegó a la conclusión de que los gastos relativos a la solución de reclamaciones legales concernientes a los paneles de madera prensada se debían incluir en los gastos administrativos y de carácter general de Weyerhaeuser Company e imputarse a todos los productos -incluida la madera blanda- al derivar las cantidades de gastos administrativos y de carácter general de Weyerhaeuser Canada.

b) Argumentos de las partes/terceros

7.272 El **Canadá** aduce que el USDOC calculó una cantidad exagerada para los gastos administrativos y de carácter general incluidos en el costo de producción de madera blanda de Weyerhaeuser Canada, en contra de lo dispuesto en el párrafo 2.2 del artículo 2, al incluir en el cálculo de dichos gastos un gasto de 130 millones de dólares estadounidenses incurrido por Weyerhaeuser Company por costos relacionados exclusivamente con paneles de madera prensada, producto que esta empresa producía y vendía en los Estados Unidos. En opinión del Canadá, dicho gasto no estaba "relacionado con" la producción y venta de madera blanda canadiense de Weyerhaeuser Canada. El Canadá alega que la constatación del Grupo Especial en *Egipto - Barras de refuerzo de acero* en el sentido de que los párrafos 2.1.1 y 2.2 del artículo 2 propugnan un "criterio de relación" entre los costos y la producción y venta del producto similar de que se trate avala su argumento. Además, el Canadá aduce que el USDOC hizo indebidamente caso omiso de los libros y registros de Weyerhaeuser Company y estableció cantidades de gastos administrativos y de carácter general para Weyerhaeuser Canada que no "reflejaban razonablemente" sus costos de producción y venta de madera blanda, en contra de lo establecido en el párrafo 2.1.1 del artículo 2. A juicio del Canadá, Weyerhaeuser Company no consideró en sus registros este gasto de solución de litigios como un gasto general, ni reflejó razonablemente el costo de producción y venta de madera blanda canadiense.

⁴⁰³ Primera comunicación escrita del Canadá, párrafo 226.

⁴⁰⁴ Canadá - Prueba documental 2, IDM, observación 48b, páginas 133-134.

7.273 Los **Estados Unidos** responden que el USDOC constató que los gastos relativos a la solución de reclamaciones relacionadas con los paneles de madera prensada se contrajeron años después de la producción del producto en cuestión y no formaban parte del proceso de producción de ese producto. Por lo tanto, no podía considerarse correctamente que esos costos fueran imputables exclusivamente a la producción de paneles de madera prensada, sino gastos correspondientes a toda la empresa "por realizar actividades económicas". Además, los Estados Unidos sostienen que Weyerhaeuser Company consideró esos gastos como un gasto general en su estado financiero verificado. Los Estados Unidos afirman que el USDOC explicó que "imputa normalmente los gastos empresariales de esta naturaleza a todos los productos, ya que no tienen relación con una actividad de producción, sino con la empresa en su conjunto". Los Estados Unidos afirman que la decisión del USDOC sobre esta cuestión está apoyada por los propios libros y registros de Weyerhaeuser Company, que incluyen esos gastos relativos a la solución de reclamaciones legales como un gasto general y no como costo de los productos vendidos. Los Estados Unidos aducen que la inclusión de gastos de solución de litigios registrados en un estado financiero consolidado en los gastos administrativos y de carácter general no contradice el razonamiento de *Egipto - Barras de refuerzo de acero*.

7.274 El **Japón** presenta observaciones generales sobre las alegaciones del Canadá relativas a los gastos administrativos, de venta y de carácter general que figuran en el párrafo 7.232, *supra*.

c) Evaluación por el Grupo Especial

7.275 La primera cuestión que tenemos que examinar es si el USDOC actuó de manera incompatible con el párrafo 2.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* al imputar una parte de los gastos correspondientes a la solución de reclamaciones relativas a los paneles de madera prensada a la cantidad por concepto de gastos administrativos y de carácter general calculada para la madera blanda, el producto considerado.⁴⁰⁵ El Canadá formula una alegación separada al amparo del párrafo 2.1.1 del artículo 2 y alegaciones consecuentes basadas en los párrafos 2, 2.1 y 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*.⁴⁰⁶

7.276 Empezamos el examen con la alegación del Canadá fundada en el párrafo 2.2 del artículo 2. El Canadá afirma que los Estados Unidos actuaron de manera incompatible con el párrafo 2.2 del artículo 2 al incluir datos sobre costos que no estaban "relacionados con" la producción y venta del

⁴⁰⁵ No entendemos que el Canadá impugne la compatibilidad con el *Acuerdo Antidumping* de la metodología utilizada por el USDOC para determinar las cantidades por concepto de gastos administrativos y de carácter general (y la proporción de esos gastos) de Weyerhaeuser Canada. Tampoco consideramos que impugne la compatibilidad de la inclusión por el USDOC en el cálculo de las cantidades de gastos administrativos y de carácter general por la madera blanda de ciertos gastos de esa naturaleza no contabilizados en los registros de Weyerhaeuser Canada sino en los registros de la empresa matriz (Weyerhaeuser Company). Observamos que, en realidad, la propia Weyerhaeuser Canada incluyó estas partidas en su respuesta al cuestionario como gastos administrativos y de carácter general que, en parte, estaban relacionados con la producción y venta del producto similar. (Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 230, primer inciso.) Por último, señalamos la afirmación del Canadá de que no aduce que los gastos de solución de reclamaciones relativas a paneles de madera prensada debían haberse clasificado como un costo relacionado con la producción de ese producto y no como un gasto administrativo y de carácter general. (Segunda comunicación escrita del Canadá, nota 220.)

⁴⁰⁶ Observamos que, en la solicitud de establecimiento de un grupo especial, el Canadá alega las infracciones del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* y el párrafo 1 del artículo VI del *GATT de 1994*. (WT/DS264/2, sección 3 c)) Sin embargo, al reformular sus alegaciones el Canadá alega sólo las infracciones de las disposiciones mencionadas en el párrafo 7.275 *supra*, esto es, los párrafos 2, 2.1, 2.1.1, 2.2 y 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. (Respuesta del Canadá a la pregunta 1 del Grupo Especial, párrafo 1 vi)) Por este motivo nos abstendremos de abordar las alegaciones que no figuran en la reformulación de alegaciones y de pronunciarnos sobre ellas.

producto objeto de investigación. Para justificar esa alegación, el Canadá afirma que el declarante sostuvo ante el USDOC que el gasto relativo a los paneles de madera prensada no era de carácter general y, por lo tanto, no era imputable a la empresa en su conjunto. Además, el Canadá afirma que el gasto en cuestión no estaba relacionado con la producción y venta de madera blanda en el Canadá correspondiente a Weyerhaeuser Canada y que, por consiguiente, no debería haberse tenido en cuenta al determinar las cantidades por concepto de gastos administrativos y de carácter general que había que imputar a la producción y venta de madera blanda, es decir, el producto considerado. Los Estados Unidos discrepan.

7.277 Antes de examinar los hechos de la diferencia que se nos ha sometido, debemos analizar las disposiciones pertinentes del *Acuerdo Antidumping* para determinar qué obligaciones se imponen a las autoridades investigadoras. A este respecto, señalamos que el párrafo 2 del artículo 2 dispone en la parte pertinente lo siguiente:

"Cuando el producto similar no sea objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno del país exportador o cuando, a causa de una situación especial del mercado *o del bajo volumen de las ventas en el mercado interno del país exportador, tales ventas no permitan una comparación adecuada*, el margen de dumping se determinará mediante comparación (...) con *el costo de producción en el país de origen más una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general así como por concepto de beneficios*." (sin cursivas en el original; no se reproduce la nota de pie de página)

7.278 Ponemos de relieve que esta disposición general se refiere al establecimiento de un valor sustitutivo adecuado para el precio del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno del país exportador cuando no pueda utilizarse ese precio. Además, si la autoridad investigadora recurre a la última metodología contenida en el párrafo 2 del artículo 2 -la reconstrucción del valor normal- ha de utilizarse una cantidad *razonable* por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general.

7.279 La parte introductoria del párrafo 2.2 del artículo 2 dispone que:

"[a] los efectos del párrafo 2, las cantidades por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general, así como por concepto de beneficios, se basarán en datos reales relacionados con la producción y ventas del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales, realizadas por el exportador o el productor objeto de investigación."

7.280 El texto de la disposición es muy claro: las autoridades investigadoras están obligadas a calcular las cantidades por concepto de, entre otros, gastos administrativos y de carácter general basándose en datos reales relacionados con la producción y ventas del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales. Recordamos las opiniones que expresamos en los párrafos 7.263-7.265, *supra*, con respecto a la interpretación de los términos gastos "de carácter general" y "administrativos" de la parte introductoria del párrafo 2.2 del artículo 2, así como sobre la naturaleza de dichos gastos. En particular, recordamos que esos gastos normalmente influyen en todos los productos fabricados por una empresa, aunque en distintos grados. Por su propia *naturaleza*, los gastos administrativos y de carácter general son gastos que, a nuestro juicio, afectarán *normalmente* a todos los productos producidos o vendidos por una empresa. Las observaciones del Canadá citadas en el párrafo 7.263 *supra*, apoyan nuestras opiniones. Por consiguiente, el Canadá reconoce que los gastos administrativos y de carácter general "benefician a *todos* los productos que puede producir una empresa (o una de sus divisiones) y no a productos específicos" y que "no son

directamente imputables al producto objeto de investigación ni a un producto concreto".⁴⁰⁷ Recordamos también que el párrafo 2.2 del artículo 2 no establece ninguna metodología concreta para determinar esas cantidades.⁴⁰⁸

7.281 Recordamos además nuestra constatación de que, salvo que un productor o exportador pueda demostrar que el producto objeto de investigación no se benefició de una determinada partida de gastos administrativos o de carácter general, no se impide a la autoridad investigadora que impute al menos una parte de dichos gastos al producto objeto de investigación.⁴⁰⁹ Tanto en la investigación ante el USDOC como en el presente procedimiento se afirma que el gasto en cuestión no está relacionado con la producción y venta del producto objeto de investigación. Los argumentos del Canadá en esta alegación -y los hechos que sirven de base a dichos argumentos- difieren pues significativamente de los formulados en la alegación de Tembec, en la cual el Canadá expuso sólo argumentos de carácter general para apoyar su afirmación de que las cantidades por concepto de gastos administrativos y de carácter general calculadas para la madera blanda no podía considerarse que estuvieran basadas en datos reales "relacionados con" la producción y venta de madera blanda.⁴¹⁰

7.282 Teniendo en cuenta nuestra interpretación de esta disposición, debemos examinar en primer lugar los argumentos del Canadá de que el gasto de 130 millones de dólares EE.UU. no podía ser considerado un gasto "de carácter general" en el sentido del párrafo 2.2 del artículo 2 y que en los registros de Weyerhaeuser Company no se consideraba ese gasto como "de carácter general". El examen de cada una de estas cuestiones nos exige abordar los hechos de que se trata. Recordamos que nuestro mandato está enunciado en el párrafo 6 del artículo 17 del *Acuerdo Antidumping*. En el caso que nos ocupa, debemos determinar si la evaluación de los hechos realizada por las autoridades investigadoras fue imparcial y objetiva.

7.283 Como se indica en el párrafo 7.276 *supra*, las partes discrepan sobre si el gasto en cuestión es un gasto "de carácter general" en el sentido del párrafo 2.2 del artículo 2. Los Estados Unidos aducen que el gasto relativo a los paneles de madera prensada es "de carácter general" porque no está relacionado con la producción y venta de ese producto. Además, los Estados Unidos definen los gastos "de carácter general" como "todos los gastos incurridos en relación con el desempeño de actividades generales y administrativas. Ejemplos de ello son los sueldos de ejecutivos y los *gastos de asistencia jurídica*".⁴¹¹ (las cursivas figuran en el original) El Canadá sostiene que el gasto en cuestión no formaba parte de los "gastos de asistencia jurídica" de Weyerhaeuser Company, sino que era un "gasto único".⁴¹² El Canadá afirma además que el estado financiero consolidado de Weyerhaeuser Company prevé partidas independientes para los gastos administrativos, de venta y de carácter general de la empresa y la solución de reclamaciones legales relativas a los paneles de madera prensada.⁴¹³

⁴⁰⁷ Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 166.

⁴⁰⁸ Véase en este sentido la respuesta del Canadá a la pregunta 38 del Grupo Especial, párrafo 117.

⁴⁰⁹ Véase el párrafo 7.267, *supra*.

⁴¹⁰ *Ibid.*

⁴¹¹ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 209.

⁴¹² Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 235.

⁴¹³ Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafos 238 y siguientes.

7.284 El párrafo 2.2 del artículo 2 no define los gastos "de carácter general" ni indica qué partidas de gastos deberían ser consideradas como tales.⁴¹⁴ No obstante, recordamos que el término "*general*" (general) se define como "**1 b including or affecting all or nearly all parts or cases of things**"⁴¹⁵ (que incluye o afecta a todas o casi todas las partes o casos de las cosas). Así pues, gastos "de carácter general" son los que afectan a todos o casi todos los productos fabricados por una empresa. A nuestro juicio, y sobre la base de esta definición, resulta difícil determinar si el gasto en cuestión es de "carácter general". Se podría aducir que como el gasto se deriva de la venta de paneles de madera prensada, producto que no estaba sometido a investigación, no es posible que dicho gasto afectara a todos los productos fabricados por Weyerhaeuser Company o sus empresas afiliadas. No obstante, también se podría sostener que debido a la importante cuantía del gasto, a la repercusión que podría tener por ejemplo en el nombre comercial de la empresa como tal, etc., ese gasto podría afectar a las operaciones de la empresa relativas a la madera o quizás incluso a toda la empresa.

7.285 No creemos que estemos obligados a definir el término "gasto de carácter general" para resolver la diferencia que se nos ha sometido. El párrafo 2 del artículo 2 alude a tres elementos que constituyen un valor (normal) reconstruido, a saber: el costo de producción; los gastos administrativos, de venta y de carácter general; y los beneficios. Como se indica en la nota 381 *supra*, no entendemos que el Canadá impugne en esta diferencia el argumento del exportador de que el gasto en cuestión era un gasto relacionado con la producción de paneles de madera prensada.⁴¹⁶ El Canadá no ha alegado que el gasto en cuestión deba ser considerado parte de los "beneficios" del exportador y nosotros tampoco podemos llegar a esa conclusión. A nuestro modo de ver, el gasto en cuestión sólo puede ser por tanto parte de los gastos administrativos, de venta y de carácter general de la empresa. Por consiguiente, estamos de acuerdo con la consideración del gasto en cuestión por el USDOC como parte de los gastos administrativos y de carácter general de Weyerhaeuser Company. Para llegar a esta conclusión hemos tenido en cuenta la siguiente observación del Canadá:

"el gasto de 130 millones de dólares [de los Estados Unidos] correspondiente a la soluciones de las reclamaciones relativas a los paneles de madera prensada no refleja sueldos de abogados, copia de escritos, viajes a los tribunales u otro tipo de gastos "judiciales" que a menudo se consideran "generales". La propia Weyerhaeuser [consideró] los [] (...) gastos judiciales [en cuestión] como "de carácter general" y se incluyeron en los gastos administrativos y de carácter general tanto en el estado financiero de la empresa como para el cálculo del Departamento de Comercio de esos gastos."⁴¹⁷

7.286 Además, el Canadá alude al carácter único de este gasto basándose en el hecho de que en el estado financiero consolidado de Weyerhaeuser Company se incluyen partidas separadas para los gastos administrativos, de venta y de carácter general de Weyerhaeuser Company y para su gasto relacionado con la solución de las reclamaciones por los paneles de madera prensada.⁴¹⁸ A nuestro juicio, el hecho de que el gasto en cuestión esté registrado de manera separada no es en sí mismo un argumento convincente. Podría haber diversas razones para registrar este gasto de manera separada, especialmente en los estados financieros publicados de la empresa, por ejemplo para aumentar la

⁴¹⁴ No nos referimos a los gastos "de venta" y "administrativos" porque las partes se han centrado únicamente en la expresión gastos "de carácter general".

⁴¹⁵ *The Concise Oxford Dictionary of Current English* (Clarendon Press, 1995), página 564.

⁴¹⁶ Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 230, nota 220.

⁴¹⁷ Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 235.

⁴¹⁸ Véase el párrafo 7.283, *supra*.

transparencia sobre una determinada partida de gasto no recurrente de una cuantía importante en atención a terceros. Por supuesto, agrupar un gasto como el que examinamos con otros gastos administrativos y de carácter general podría dar la impresión equívoca a terceros (por ejemplo a los inversores) de que esos gastos han aumentado extraordinariamente durante el año objeto de examen. El carácter único del gasto en cuestión, es decir, el hecho de que estuviera destinado específicamente a financiar reclamaciones futuras, a nuestro juicio no determina si se trata o no de un gasto "de carácter general". En el párrafo 2.1.1 del artículo 2 se reconoce que gastos excepcionales como el establecimiento de una nueva línea para la producción del producto considerado durante el período de la investigación forman parte del costo de producción del producto considerado. Igualmente, partidas extraordinarias que no pueden ser consideradas parte del costo de producción sino de los gastos administrativos, de venta y de carácter general de una empresa han de poderse tener en cuenta en el cálculo del margen de dumping, siempre que se cumplan otros requisitos establecidos en el *Acuerdo Antidumping*, en particular los del párrafo 2.2 del artículo 2.

7.287 Por las razones expuestas *supra*, consideramos que una autoridad investigadora imparcial y objetiva podría haber considerado la partida de gasto en cuestión como parte de los gastos "de carácter general" del exportador objeto de examen.

7.288 El siguiente argumento del Canadá es que el gasto en cuestión no se relacionaba con la producción y venta de madera blanda, es decir, con el producto considerado. El Canadá opina lo siguiente:

"El párrafo 2.2 del artículo 2 exige que los gastos administrativos y de carácter general se basen en costos "relacionados con la producción y ventas del *producto similar* en el curso de operaciones comerciales normales, realizadas por el exportador o el *productor objeto de investigación* [sin cursivas en el original]. Los gastos *will "pertain"* (estarán relacionados con) la producción y venta de un producto cuando los mismos "*belong or be attached to, spec. (a) as a part (b) as an appendage or accessory ...*" (pertenezcan o estén unidos, especialmente: a) como una parte, b) como un apéndice o accesorio).

Como se ha indicado, en *Egipto - Barras de refuerzo de acero* el Grupo Especial expuso claramente esta obligación como un criterio de relación: que un gasto se puede imputar a la producción y venta del producto similar sólo si los hechos del caso indican que el gasto estaba asociado al producto objeto de investigación."⁴¹⁹ (no se reproduce la nota de pie de página; las cursivas figuran en el original)

7.289 Aplicando esas consideraciones a los hechos específicos del caso, el Canadá afirma que:

"[L]os hechos ... demuestran que el gasto está asociado a los paneles de madera prensada, no a la madera blanda canadiense. El gasto relativo a los paneles de madera prensada constituye un fondo de solución de litigios relativos a un producto no relacionado con el producto similar, producido en los Estados Unidos por Weyerhaeuser US. Por consiguiente, el gasto relativo a los paneles de madera prensada no estaba "relacionado con" la producción y venta de madera blanda, como se exige en el párrafo 2.2 del artículo 2.

⁴¹⁹ Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafos 244 y 245. Véanse asimismo los párrafos 166 y 174 de la segunda comunicación escrita del Canadá.

... no hay pruebas en el expediente que demuestren que el gasto relativo a los paneles de madera prensada esté ni siquiera remotamente relacionado con la producción y venta de madera blanda canadiense."⁴²⁰

7.290 En cambio, los Estados Unidos han aducido constantemente que "[l]os gastos de carácter general son, por definición, gastos realizados en beneficio de un grupo empresarial en su conjunto y no tienen una relación específica con una u otra línea de productos. El requisito de que los gastos de carácter general estén directamente relacionados con la mercancía producida haría imposible la imputación de los gastos de carácter general dentro de una empresa que produzca muchas mercancías porque nunca se podría identificar una relación directa."⁴²¹

7.291 La cuestión que se nos plantea consiste en determinar si una autoridad investigadora imparcial y objetiva podría haber concluido que el gasto correspondiente a los paneles de madera prensada estaba relacionado con la producción y venta de madera blanda. Consideramos que, si se determina que una determinada partida de gasto se relaciona con la producción y venta del producto considerado, aunque se relacione sólo parcialmente con él, una parte de ese gasto se podría imputar al producto considerado.⁴²²

7.292 Señalamos que el Canadá ha manifestado ante nosotros que no hay pruebas en el expediente que demuestren que el gasto relativo a los paneles de madera prensada esté ni siquiera remotamente relacionado con la producción y venta de madera blanda canadiense. Por el contrario, los Estados Unidos han manifestado que el USDOC constató que gastos únicos como el gasto en cuestión son para la empresa un gasto de realizar actividades económicas. Los Estados Unidos aducen además que el vínculo entre el gasto judicial en cuestión y la producción de paneles de madera prensada estaba atenuado porque: 1) el procedimiento judicial no formaba parte del proceso de producción de paneles de madera prensada; y 2) los gastos se realizaron de 1 a 18 años después de la producción y venta de paneles de madera prensada.⁴²³

7.293 Teniendo presentes los datos que tenemos ante nosotros, es decir, que el gasto se refería a paneles de madera prensada que se habían producido y vendido de 1 a 18 años antes del período de investigación y que los gastos relativos a la solución judicial no estaban relacionados con el proceso de producción de paneles, datos que el Canadá no ha refutado, consideramos que una autoridad investigadora imparcial y objetiva podría haberse negado a considerar esos gastos como parte del costo de producción de paneles de madera prensada. Al haber llegado a esta conclusión, y a la de que esta partida se caracterizó correctamente como gasto "de carácter general", consideramos que el USDOC no actuó de manera injustificada al concluir que el gasto en cuestión no era un gasto imputable exclusivamente a los paneles de madera prensada sino que también beneficiaba a la producción y ventas de todos los demás productos fabricados y vendidos por Weyerhaeuser Company. Por consiguiente, opinamos que una autoridad investigadora imparcial y objetiva, a la luz

⁴²⁰ Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafos 245 y 247.

⁴²¹ Segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 84. Los Estados Unidos también han reconocido que:

"no discrepan de la idea general de que las palabras 'asociados a' y 'relacionados con' sugieren la existencia de una cierta relación entre los gastos administrativos y de carácter general y el costo de producción y venta del producto considerado." (Respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 63 del Grupo Especial, párrafo 121)

⁴²² Véase el párrafo 7.281 *supra*.

⁴²³ Respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 62 del Grupo Especial, párrafo 117.

de los datos que se presentaron al USDOC en el momento de la determinación, podría haber determinado que una parte del gasto en cuestión estaba relacionado con la producción y venta del producto considerado. Por las razones expuestas, rechazamos la alegación del Canadá de que los Estados Unidos actuaron de manera incompatible con el párrafo 2.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*.

7.294 Señalamos la declaración que figura en el estado financiero de 2000 de Weyerhaeuser Company de que la reclamación legal relativa a paneles de madera prensada "es una solución de un litigio en relación con determinadas reclamaciones, lo que quiere decir que las reclamaciones se pagarán conforme se presenten a lo largo de un período de nueve años, sin cantidades máximas o mínimas".⁴²⁴ Señalamos además que el USDOC tuvo en cuenta la cantidad total del gasto, es decir, los 130 millones de dólares EE.UU., en el cálculo de la proporción de gastos administrativos y de carácter general correspondientes al período de investigación.⁴²⁵ Del expediente se deduce que las reclamaciones judiciales se pagarán conforme se presenten a lo largo de un período de nueve años. Por consiguiente, podría ser cuestionable que una autoridad imparcial y objetiva pudiera haber imputado la cantidad total de la reclamación, es decir, 130 millones de dólares EE.UU., únicamente a un año, el período de la investigación, incluso cuando, como en este caso, la propia Weyerhaeuser Company contabilizó la totalidad de los gastos judiciales en un solo año. No obstante, el Canadá no ha formulado argumentos ante nosotros sobre la compatibilidad de esta metodología de imputación en el contexto de esta alegación. Por consiguiente, nos abstenemos de examinar esta cuestión y de pronunciarnos al respecto.

7.295 El Canadá alega también que los Estados Unidos infringieron el párrafo 2.1.1 del artículo 2 al haber hecho caso omiso indebidamente de los libros y registros de Weyerhaeuser y al haber establecido para Weyerhaeuser Canada unos gastos administrativos y de carácter general que no "reflejaban razonablemente" sus costos de producción y venta de madera blanda. Para apoyar su alegación el Canadá aduce que Weyerhaeuser Company no consideró este fondo de solución de litigios como gasto de carácter general en sus registros ya que era una partida separada en su estado financiero social, y tampoco debería haberse considerado este gasto como un gasto judicial de carácter general. El Canadá afirma que Weyerhaeuser Company caracterizó sus gastos judiciales generales como gastos administrativos y de carácter general en su estado financiero. El Canadá aduce que el exportador registró los gastos relativos a paneles de madera prensada como una partida separada -no en los gastos administrativos y de carácter general- y, dada su clara asociación con la producción y venta de un producto no similar, no debería haberse incluido en el cálculo de las cantidades de gastos administrativos y de carácter general en este caso. El Canadá afirma que, al incluir una parte de los gastos judiciales en cuestión en el cálculo de los costos de Weyerhaeuser Canada, el USDOC contabilizó un costo que no "reflejaba razonablemente los costos asociados a la producción y venta" de madera blanda.

7.296 Al examinar esta alegación recordamos que, a nuestro juicio, el párrafo 2.1.1 del artículo 2 impone a la autoridad investigadora la obligación de calcular los costos sobre la base de los registros que lleve el exportador siempre que se cumplan determinados requisitos establecidos en dicho párrafo.⁴²⁶ Recordamos que, a nuestro modo de ver, una autoridad investigadora imparcial y objetiva podría haber concluido, basándose en los datos de que disponía el USDOC en el momento de la determinación, que el gasto en cuestión era un gasto "de carácter general". También constatamos que esa autoridad investigadora, teniendo presentes esos datos, podría haber concluido que el gasto en

⁴²⁴ Canadá - Prueba documental 166, Informe anual de 2000 de Weyerhaeuser, página 51.

⁴²⁵ Respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 124 del Grupo Especial, párrafo 75.

⁴²⁶ Véanse los párrafos 7.236 y 7.237, *supra*.

cuestión no estaba relacionado con ningún producto determinado y por consiguiente una autoridad investigadora imparcial y objetiva podría haber imputado una parte del gasto a la madera blanda, como hizo el USDOC. Teniendo esto en cuenta, y considerando que la cuantía del gasto la obtuvo el USDOC de los registros que llevaba el exportador, hecho que el Canadá no refuta, no podemos estar de acuerdo con el Canadá en que el USDOC hizo caso omiso indebidamente de los libros y registros de Weyerhaeuser y estableció cantidades por concepto de gastos administrativos y de carácter general para Weyerhaeuser Canada que no "reflejaban razonablemente" sus costos de producción y venta de madera blanda. Por consiguiente, debemos desestimar las alegaciones del Canadá fundadas en el párrafo 2.1.1 del artículo 2.

7.297 El Canadá formula, al amparo de los párrafos 2, 2.1 y 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*, varias alegaciones consiguientes. Al haber rechazado en los párrafos 7.293 y 7.296, *supra*, las alegaciones de que dependen, debemos rechazar también las alegaciones formuladas por el Canadá al amparo de los párrafos 2, 2.1 y 4 del artículo 2.

M. ALEGACIÓN 10: PÁRRAFOS 2, 2.1, 2.1.1 Y 4 DEL ARTÍCULO 2 - CANTIDADES RAZONABLES POR INGRESOS DERIVADOS DE SUBPRODUCTOS OBTENIDOS DE LA VENTA DE MADERA EN PLAQUITAS: TEMBEC Y WEST FRASER

a) Antecedentes fácticos

7.298 En el proceso de producción de madera blanda se obtiene como subproducto madera en plaquitas. Posteriormente los aserraderos venden esa madera en plaquitas a las fábricas de pasta de madera mediante distintos tipos de transacciones. En el cálculo del costo de producción de la madera blanda, el USDOC tuvo en cuenta los ingresos derivados de las ventas de madera en plaquitas como compensación del costo de producción de la madera blanda, es decir, redujo el costo producción de la madera blanda. Esta alegación se refiere a la determinación de cantidades razonables obtenidas de las ventas de madera en plaquitas realizadas por West Fraser y Tembec.

7.299 Los aserraderos de Tembec vendieron madera en plaquitas a las propias fábricas de pasta de madera de Tembec mediante transacciones entre divisiones, es decir, mediante ventas dentro de la misma empresa. Al comunicar su costo de producción de madera blanda, Tembec se opuso a la utilización del precio interno de transferencia de la madera en plaquitas como compensación del costo de producción de madera blanda porque dicho precio supuestamente no reflejaba los precios de mercado. Tembec facilitó información al USDOC sobre las compras de madera en plaquitas realizadas en condiciones de plena competencia por sus fábricas de pasta de madera y sobre ventas realizadas en condiciones de plena competencia por sus aserraderos de la región occidental. Por otra parte, West Fraser vendió la mayor parte de la madera en plaquitas a partes afiliadas en Columbia Británica. Dos de sus aserraderos en Columbia Británica (McBride y PIR) vendieron sólo un volumen insignificante a partes no afiliadas. West Fraser presentó datos relativos a compras de madera en plaquitas realizadas por una de sus fábricas afiliadas de pasta de madera en Columbia Británica, QRP, que muestran que los precios que había pagado QRP por la madera en plaquitas adquirida a partes no afiliadas eran similares a los precios que había pagado a los aserraderos de West Fraser.

7.300 Observamos que el USDOC declaró en el IDM que:

"[e]stamos de acuerdo con los peticionarios en que, de conformidad con el artículo 773(f)(2) de la Ley, [el USDOC] podrá hacer caso omiso de las transacciones entre partes afiliadas si no reflejan claramente la cantidad que se cobra habitualmente en el mercado considerado. Cuando un declarante vende el mismo subproducto a partes afiliadas y no afiliadas a precios

diferentes, [el USDOC] considera que los precios recibidos por el declarante de partes no afiliadas lo son en condiciones de plena competencia y representan precios de mercado. (...)

En el caso específico de Canfor, la información verificada indica que el precio justo de mercado que obtienen las fábricas de Canfor de las ventas de madera en plaquitas efectuadas a compradores no afiliados está claramente distorsionado debido a sus acuerdos contractuales. Puesto que Canfor no realizó ventas de madera en plaquitas a partes no afiliadas en Columbia Británica, hemos comparado las ventas de madera en plaquitas de Canfor a partes afiliadas en Columbia Británica con el promedio ponderado del precio de mercado de las ventas de madera en plaquitas efectuadas por los demás declarantes en Columbia Británica. Sobre la base de esta comparación, constatamos que las ventas de madera en plaquitas de Canfor a partes afiliadas en Columbia Británica durante el período de la investigación se hicieron a precios en condiciones de plena competencia y no es necesario efectuar un ajuste para la determinación definitiva.

Con respecto a West Fraser, a los efectos de la determinación definitiva, hemos comparado de manera separada las ventas de West Fraser de madera en plaquitas a partes afiliadas y no afiliadas en Alberta y Columbia Británica. Sobre la base de esta comparación, constatamos que las ventas de madera en plaquitas realizadas por West Fraser a partes afiliadas en Alberta durante el período de la investigación se hicieron a precios de plena competencia. No obstante, también constatamos que las ventas de madera en plaquitas realizadas por West Fraser a partes afiliadas en Columbia Británica durante el período de la investigación no se hicieron a precios de plena competencia. Por consiguiente, en el caso de las ventas de madera en plaquitas en Columbia Británica, utilizamos el precio promedio de venta de la madera en plaquitas obtenido de partes no afiliadas para evaluar las ventas realizadas a partes afiliadas y efectuamos un ajuste a la compensación por subproductos de West Fraser para la determinación definitiva.

(...)

Con respecto a Tembec, los hechos del presente asunto difieren ligeramente porque las transacciones de madera en plaquitas se realizan entre divisiones de la misma persona jurídica. Cuando se trata de transacciones entre divisiones de la misma persona jurídica utilizamos el costo real del insumo. Como la madera en plaquitas es un subproducto de la producción de madera blanda, no hay costos identificables separadamente asociados con la madera en plaquitas que se transfiere entre las divisiones de Tembec. Por consiguiente, analizamos las operaciones de venta de madera en plaquitas entre los aserraderos de Tembec y sus divisiones internas para evaluar si los precios de transferencia fijados internamente son razonables.

Basándonos en la comparación de los precios de transferencia fijados internamente para la madera en plaquitas por los aserraderos de Tembec en Columbia Británica con las ventas de este subproducto efectuadas en Columbia Británica a compradores no afiliados, llegamos a la conclusión de que los precios de transferencia fijados internamente no son preferenciales. En consecuencia, utilizamos los precios de transferencia de Columbia Británica para la determinación definitiva. En el caso de las ventas de madera en plaquitas de Tembec en Quebec y Ontario no disponemos de datos sobre el precio de mercado utilizables para Tembec. No obstante, puesto que hemos determinado que sus fábricas de Columbia Británica no venden madera en plaquitas a otras divisiones de Tembec a precios preferenciales, estimamos razonable concluir que sus aserraderos de Ontario y Quebec no obtuvieron precios

preferenciales para la madera en plaquitas transferida internamente. En consecuencia, nos basamos en sus precios internos de transferencia para la determinación definitiva.

(...)

En el caso de West Fraser y Tembec tampoco estamos de acuerdo en que la documentación que se presentó en la verificación demostrara que los precios que recibieron de sus empresas afiliadas por las ventas de madera en plaquitas reflejaran precios de mercado. Aunque reconocemos que la documentación presentada en la verificación indicaba que ciertas fábricas afiliadas de pasta de madera seleccionadas por estos declarantes pagaron precios similares a sus aserraderos y a partes no afiliadas por las compras de madera en plaquitas, señalamos que las comparaciones que presentó cada declarante fueron facilitadas selectivamente por las empresas y no se basaron en una muestra elegida por [el USDOC]. Estas comparaciones representaban únicamente una parte de las compras totales de madera en plaquitas realizadas por las fábricas de pasta de madera de Tembec y West Fraser y no hay pruebas en el expediente para determinar cuáles habrían sido los resultados si se hubieran incluido todas las fábricas."⁴²⁷ (no se reproducen las notas de pie de página)

b) Argumentos de las partes/terceros

7.301 El **Canadá** afirma que, al no haber utilizado cantidades razonables por concepto de ingresos derivados de subproductos obtenidos de la venta de madera en plaquitas como compensaciones al calcular el costo de producción de madera blanda correspondiente a Tembec y West Fraser, los Estados Unidos actuaron de manera incompatible con los párrafos 1, 2, 2.1, 2.1.1 y 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. En lo que respecta a Tembec, el Canadá aduce que el párrafo 2.1.1 del artículo 2 exige que las autoridades investigadoras no tengan en cuenta los registros del exportador cuando no reflejan razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado. El Canadá afirma que el párrafo 2.1.1 del artículo 2 refleja la prescripción de que el precio de mercado es el punto de referencia adecuado para evaluar las compensaciones por ingresos derivados de subproductos pues de lo contrario el cálculo del costo del producto principal estará sobrevalorado o infravalorado. Según el Canadá, los precios internos de transferencia de Tembec que figuran en sus registros y en los que se basó el USDOC no reflejan razonablemente el valor de mercado de las ventas de madera en plaquitas porque Tembec rebaja las ventas internas de madera en plaquitas por debajo de los valores de mercado. Por consiguiente, los registros no reflejan razonablemente los costos asociados a la producción y venta de madera blanda. En consecuencia, el Canadá aduce que el USDOC estaba obligado a hacer caso omiso de esos precios internos de transferencia y a determinar los ingresos derivados de la venta de madera en plaquitas sobre la base de valores de mercado representativos. En resumen, el Canadá afirma que la utilización que hizo el USDOC de los precios internos de transferencia de Tembec como una compensación no "reflejó razonablemente" los costos asociados a la producción y venta de madera blanda e infringió el párrafo 2.1.1 del artículo 2. Además, la utilización por el USDOC de los precios internos de transferencia de Tembec en lugar de valores de mercado, haciendo al mismo tiempo caso omiso de los precios de venta de West Fraser a empresas afiliadas, también viola la obligación del USDOC de hacer uso de las facultades discrecionales de manera equitativa. Por último, el Canadá afirma que los subproductos, por definición, no tienen costos ni beneficios. Además, el Canadá señala que el argumento de los Estados Unidos de que "la diferencia entre [el sustituto interno del costo y el precio de mercado externo] es el equivalente del 'beneficio' en el entorno normal en el que se conocen los costos y los precios de venta" es una racionalización *ex post* que el Grupo Especial debe rechazar.

⁴²⁷ Canadá - Prueba documental 2, IDM, observación 11, páginas 59-62.

7.302 Por lo que respecta a West Fraser, el Canadá expone cuatro argumentos contra la conclusión del USDOC de que las ventas de West Fraser a partes afiliadas se realizaron a precios que no eran de plena competencia (es decir, a precios exagerados). *En primer lugar*, el Canadá aduce que la determinación del USDOC fue incompatible con el conjunto de las pruebas relativas a los precios de mercado en Columbia Británica. Para determinar si las ventas realizadas por West Fraser a empresas afiliadas lo fueron a precios exagerados, el USDOC utilizó como punto de referencia para los precios de mercado sólo las ventas de madera en plaquitas realizadas por West Fraser en Columbia Británica a partes no afiliadas y no tuvo en cuenta las pruebas de los precios de mercado cobrados por otros declarantes por sus ventas a partes no afiliadas en Columbia Británica. *En segundo lugar*, el punto de referencia utilizado por el USDOC para determinar si las ventas de West Fraser a empresas afiliadas se hicieron a precios exagerados no era fiable. El Canadá afirma que el USDOC se basó en la cantidad muy pequeña de ventas de West Fraser a partes no afiliadas como punto de referencia para los precios de mercado en Columbia Británica. Además, el Canadá afirma que más de la mitad del pequeñísimo volumen de ventas que el USDOC utilizó para el punto de referencia las realizó la fábrica McBride de West Fraser a principios del período de la investigación, cuando los precios de la madera en plaquitas estaban en sus niveles más bajos y no reflejaban los precios de Columbia Británica durante todo el período de la investigación. *En tercer lugar*, el Canadá alega que el USDOC aplicó puntos de referencia distintos para dos declarantes -Canfor y West Fraser- que se encontraban en una situación similar. *Por último*, el Canadá sostiene que el USDOC no tuvo en cuenta las cifras que constaban en los registros de West Fraser pese a que los datos verificados demostraban que sus ventas a precios más altos a una empresa afiliada -QRP- se habían efectuado a precios de mercado. Ante los datos que constan en el expediente, el Canadá alega que una autoridad investigadora imparcial y objetiva no habría formulado la determinación formulada por el USDOC, que de manera selectiva hizo caso omiso de las cifras registradas de West Fraser relativas a ventas realizadas a precios de mercado y empleó arbitrariamente criterios distintos para diferentes declarantes.

7.303 A modo de introducción, los **Estados Unidos** afirman que al calcular el costo de producción de madera blanda de los declarantes, el USDOC consideró las ventas de madera en plaquitas como una compensación, que reducía el costo total de producción de un determinado declarante. Los Estados Unidos afirman que el cálculo del USDOC de la compensación por la madera en plaquitas para West Fraser y Tembec fue compatible con los párrafos 2, 2.1, 2.1.1 y 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. Los Estados Unidos sostienen que, de conformidad con el párrafo 2.1.1 del artículo 2, el USDOC determinó que los precios de transferencia entre los aserraderos de Tembec en Columbia Británica y distintas fábricas de pasta de madera propiedad de Tembec reflejaban razonablemente los costos reales de Tembec asociados a la producción de madera en plaquitas. Los Estados Unidos afirman que no había pruebas en el expediente sometido al USDOC que respaldaran el argumento del Canadá de que las ventas de madera en plaquitas entre divisiones de Tembec se habían hecho a "precios establecidos arbitrariamente para conceder una preferencia interna". Con respecto al argumento del Canadá de que el USDOC debería haber utilizado el promedio ponderado del precio de venta recibido de las partes no afiliadas de Tembec, los Estados Unidos afirman que eso habría sido correcto a tenor del párrafo 2.1.1 del artículo 2 únicamente si los libros y registros de Tembec no hubieran reflejado razonablemente los costos asociados a la producción de madera en plaquitas. Los Estados Unidos discrepan del argumento del Canadá de que "el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* refleja la prescripción de que el precio de mercado es la pauta de referencia adecuada para evaluar las compensaciones por ingresos derivados de subproductos". A juicio de los Estados Unidos, el párrafo 2.1.1 del artículo 2 trata de los "costos asociados a la producción y venta" del producto considerado, pero no del examen del "valor de mercado" de las compensaciones de esos costos. Los Estados Unidos afirman que el valor de mercado suele incluir el costo de la mercancía además de otros elementos como los gastos de venta y el beneficio.

7.304 En el caso de West Fraser, los Estados Unidos indican que el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* guarda silencio acerca de la forma de evaluar las transacciones entre partes afiliadas en relación con los costos. Los Estados Unidos afirman que el USDOC considera si las

transacciones entre partes afiliadas se han realizado a precios de plena competencia. Esto es lo que, según los Estados Unidos, hizo el USDOC cuando determinó el valor que había que imputar a las ventas de madera en plaquitas realizadas en Columbia Británica por West Fraser a sus empresas afiliadas. Los Estados Unidos responden del siguiente modo a los argumentos específicos formulados por el Canadá. En cuanto al primer argumento del Canadá, los Estados Unidos afirman que la preferencia probatoria expuesta por el Canadá contraviene directamente el párrafo 2.1.1 del artículo 2, que ordena a las autoridades investigadoras que se basen en los registros que lleve el exportador o productor cuando se disponga de ellos. Al segundo argumento del Canadá los Estados Unidos responden que no lo planteó West Fraser en el marco de la investigación ante el USDOC. Los Estados Unidos afirman que los datos de que disponía el USDOC no indicaban que el volumen vendido a partes no afiliadas por los dos aserraderos propiedad de West Fraser en Columbia Británica fuera "demasiado bajo". Además, West Fraser no adujo que el contrato a largo plazo con arreglo al cual uno de sus aserraderos realizó las ventas durante el período de la investigación no representaba precios de mercado válidos, ni formuló ningún argumento sobre la naturaleza de las ventas en condiciones de plena competencia realizadas desde su aserradero PIR. En lo que respecta al argumento del Canadá sobre el trato diferente dado a Canfor y a West Fraser, los Estados Unidos afirman que Canfor no se encontraba en la misma situación que West Fraser. Con respecto al último argumento del Canadá, los Estados Unidos afirman que el USDOC constató que West Fraser le facilitó únicamente ejemplos selectivos de las pruebas secundarias en las cuales, según el Canadá, debía haberse basado el USDOC. Los Estados Unidos aducen que West Fraser no registró la totalidad de las compras de sus fábricas afiliadas de pasta de madera. Por consiguiente, aun suponiendo que estas pruebas pudieran haber sido pertinentes y tener más fuerza probatoria que los propios datos de West Fraser, los Estados Unidos consideran que esa omisión impidió que el USDOC evaluara ventas distintas de los ejemplos interesados elegidos selectivamente por West Fraser. Los Estados Unidos, que se remiten al informe del Grupo Especial encargado del asunto *Egipto - Barras de refuerzo de acero*, aducen que el párrafo 4 del artículo 2 se refiere exclusivamente a la comparación entre el valor normal y el precio de exportación, no a la determinación del valor normal. Por las razones expuestas, la determinación del USDOC de una compensación por las ventas de madera en plaquitas de West Fraser se basó en un establecimiento adecuado de los hechos y en una evaluación objetiva e imparcial de esos hechos. Por consiguiente, deberá confirmarse en virtud de la norma de examen establecida en el párrafo 6 i) del artículo 17.

7.305 El **Japón** afirma que el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* permite a las autoridades apartarse del costo de producción registrado de un declarante si los registros no "reflejan razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado". Esta facultad discrecional debe ejercerse de buena fe sobre la base de un establecimiento adecuado de los hechos y una evaluación imparcial y objetiva de los mismos. El Japón, que se remite al informe del Órgano de Apelación en el asunto *Estados Unidos - Acero laminado en caliente*⁴²⁸, afirma que para ser imparciales, objetivas y equitativas, las autoridades deben ejercer sus facultades discrecionales de manera equitativa sin favorecer los intereses de una parte determinada. El Japón afirma que la práctica consagrada del USDOC, tal como se aplicó en esta investigación, es contraria a la norma del trato equitativo. El Japón aduce además que la revalorización que hizo el USDOC de los ingresos derivados de subproductos es contraria a la obligación de actuar de buena fe dimanante de los artículos 26 y 31 de la *Convención de Viena* y los informes del Órgano de Apelación en *Estados Unidos - Acero laminado en caliente* y *Estados Unidos - Camarones*.

⁴²⁸ Informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Acero laminado en caliente*, párrafos 148 y 193. El Japón también se remite al informe del Órgano de Apelación, *CE - Ropa de cama (párrafo 5 del artículo 21 - India)*, párrafos 132 y 133.

c) Evaluación por el Grupo Especial

7.306 La presente alegación se refiere a la valoración de los ingresos derivados de subproductos correspondientes a Tembec y West Fraser, dos de los declarantes canadienses. El aserrado de troncos para obtener madera blanda, es decir, el producto considerado, genera subproductos como serrín, madera en plaquitas, etc. Las partes reconocen que estos productos tienen valor comercial y se pueden vender para obtener ingresos. Por ejemplo, la madera en plaquitas se vende a fábricas de pasta de madera para producir papel. No se discute que el USDOC tuvo en cuenta los ingresos derivados de subproductos -incluida la madera en plaquitas- para calcular en esta investigación el costo de producción de Tembec y West Fraser.⁴²⁹ Concretamente, el USDOC consideró que los ingresos obtenidos de la venta de estos subproductos eran un ingreso que se utilizó para compensar el costo de producción de la madera blanda.⁴³⁰ En consecuencia, la única cuestión que se nos plantea es la valoración de estos ingresos derivados de los subproductos y concretamente los ingresos procedentes de la madera en plaquitas. La cuestión de la valoración es importante para el cálculo del margen de dumping puesto que una valoración mayor de los ingresos derivados de la madera en plaquitas supone un costo de producción menor de la madera blanda, y un costo de producción menor entrañará generalmente un margen de dumping menor.⁴³¹

7.307 La cuestión sometida al Grupo Especial es en qué medida se exigía al USDOC, o se le impedía, que derivara los ingresos procedentes de la madera en plaquitas de las valoraciones que constaban en los registros de los productores en cuestión. En el caso de West Fraser, el USDOC se abstuvo de valorar los ingresos derivados de la madera en plaquitas tomando como base las ventas a partes afiliadas, mientras que en el caso de Tembec se basó en las transferencias internas para valorar esos ingresos. De hecho, el Canadá aduce que el USDOC debía haber hecho precisamente lo contrario. En cuanto a West Fraser, el Canadá afirma que el USDOC estaba obligado en virtud del párrafo 2.1 del artículo 2 a utilizar los valores incluidos en los registros de esa empresa correspondientes a las ventas de madera en plaquitas realizadas a partes afiliadas en Columbia Británica. Con respecto a Tembec, por el contrario, el Canadá aduce que como los valores registrados en los libros de Tembec para las transferencias internas de madera en plaquitas se establecieron por debajo de los precios vigentes en el mercado, el USDOC estaba obligado por el párrafo 2.1.1 del artículo 2 a pasar por alto esos valores "puesto que la utilización de esa cifra daría lugar a un cálculo

⁴²⁹ Por consiguiente, para resolver esta diferencia no estamos obligados a examinar, ni decidir, en qué circunstancias una autoridad investigadora debería compensar el costo de producción del producto considerado con ingresos derivados de subproductos generados en su proceso de producción.

⁴³⁰ Es decir, el USDOC redujo el costo de producción de madera blanda del exportador por el importe de los ingresos derivados de los subproductos.

⁴³¹ Esto es cierto por varias razones. En primer lugar, un costo de producción menor supondrá que probablemente se constaten más ventas en el curso de operaciones comerciales normales. Un número mayor de ventas realizadas en el curso de operaciones comerciales normales daría lugar normalmente a un valor normal menor, lo que reduciría la cuantía de cualquier margen de dumping. Si la autoridad investigadora reconstruyera el valor (normal) de conformidad con el párrafo 2 del artículo 2, un costo de producción menor daría lugar a un valor (normal) reconstruido menor, lo que también reduciría la cuantía de cualquier margen de dumping. Una valoración más elevada de los ingresos derivados de la madera en plaquitas por lo tanto favorecería normalmente al exportador. Por el contrario, una valoración más baja de los ingresos derivados de la madera en plaquitas daría lugar a un costo de producción mayor, lo que haría más probable una constatación de ventas realizadas al margen de operaciones comerciales normales. Cuanto menor sea el número de ventas realizadas en el curso de operaciones comerciales normales, mayor debería ser normalmente el valor normal, lo que aumentaría la cuantía de cualquier margen de dumping. Un costo de producción más alto también daría como resultado un valor (normal) reconstruido mayor, lo que también aumentaría la cuantía de cualquier margen de dumping. Por consiguiente, esto no favorecería al exportador.

que no refleja razonablemente el verdadero costo de producción y venta de madera blanda".⁴³² A juicio del Canadá, las actuaciones del USDOC fueron incompatibles con una evaluación imparcial y objetiva del conjunto de pruebas que obraban en el expediente y, en cuanto tales, fueron incompatibles con las normas establecidas en el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*.

7.308 Para comenzar, señalamos que, con respecto a las alegaciones que examinaremos en los párrafos 7.314-7.346 *infra*, el Canadá alega en su solicitud de establecimiento del Grupo Especial infracciones del "artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*, incluidos los párrafos 2, 2.1, 2.1.1 y 2.2, y el párrafo 7 del Anexo I, así como el párrafo 1 del artículo VI del GATT de 1994".⁴³³ Además, el Canadá afirma que "[e]n consecuencia, el Departamento de Comercio no realizó una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal y hubo una distorsión en el cálculo del margen de dumping, por lo que los Estados Unidos infringieron los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*."⁴³⁴ En cuanto a las alegaciones de Tembec y West Fraser en relación con la valoración de ingresos derivados de subproductos, entendemos que el Canadá afirma en su nueva formulación de alegaciones que los Estados Unidos supuestamente infringieron únicamente los párrafos 2, 2.1, 2.1.1 y 4 del artículo 2.⁴³⁵ Teniendo esto presente, en el examen que se recoge en los párrafos 7.314-7.346 *infra*, nos abstendremos de analizar las alegaciones que no figuran en la nueva formulación de alegaciones y de pronunciarnos al respecto.

7.309 Señalamos que el principal fundamento jurídico de la alegación del Canadá es el párrafo 2.1.1 del artículo 2. Antes de analizar los datos específicos de cada una de las empresas, tenemos que exponer nuestra interpretación general de las obligaciones que impone el párrafo 2.1.1 del artículo 2 a las autoridades investigadoras con respecto a la determinación de los costos, en general, y en particular respecto a la valoración de los ingresos derivados de subproductos. El párrafo 2.1.1 del artículo 2 dispone en la parte pertinente que:

"los costos se calcularán normalmente sobre la base de los registros que lleve el exportador o productor objeto de investigación, siempre que tales registros estén en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país exportador y reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado."

7.310 Como se indica en los párrafos 7.236-7.237 *supra*, el párrafo 2.1.1 del artículo 2 exige que los costos se calculen sobre la base de los registros que lleve el exportador o productor objeto de investigación, *siempre que* tales registros estén en conformidad con los PCGA del país exportador y reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado. Cuando los registros no se llevan de conformidad con los PCGA del país exportador o no reflejan razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado, la autoridad investigadora puede apartarse de los registros que lleve el exportador. Recordamos que, a nuestro juicio, el párrafo 2.1.1 del artículo 2 no exige que los costos se calculen de conformidad con los PCGA ni que reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado. Simplemente exige que los costos se calculen sobre la base de los registros del exportador o productor *en la medida en que* dichos registros estén en conformidad con los PCGA y

⁴³² Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 256.

⁴³³ WT/DS264/2, párrafo 3 d).

⁴³⁴ *Ibid.*

⁴³⁵ Respuesta del Canadá a la pregunta 1 del Grupo Especial, párrafo 1 vi). Además, hacemos notar que el Canadá no ha formulado ningún argumento para apoyar otras posibles alegaciones de infracción aparte de los examinados en esta sección del informe del Grupo Especial.

reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado. El Canadá parece interpretar de manera similar las obligaciones establecidas en el párrafo 2.1.1 del artículo 2.⁴³⁶

7.311 Señalamos además que en el texto de esa disposición no se hace referencia a la cuestión de los subproductos, y mucho menos a la metodología que debe utilizarse para valorarlos. Ambas partes están de acuerdo en que el párrafo 2.1.1 del artículo 2 *no* impone una metodología determinada para calcular el costo de producción.⁴³⁷ En particular, señalamos la declaración del Canadá de que el párrafo 2.1.1 del artículo 2:

"no establece un criterio o una metodología específicos para determinar si las transacciones entre partes afiliadas pueden utilizarse razonablemente al determinar los costos de un declarante correspondientes a la producción y venta del producto examinado. (...) El Canadá estima que las transacciones entre partes afiliadas están sujetas a los requisitos generales del párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* y, por tal razón, no deben ser tomadas en consideración por la autoridad de aplicación cuando los registros del declarante correspondientes a esas ventas conduzcan a un cálculo de los costos "que no refleje [...] razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado". En los demás casos, esos datos registrados deben utilizarse en la determinación de los costos de producción."⁴³⁸

7.312 Estamos de acuerdo con las partes. Consideramos que si los negociadores hubieran querido incluir en el *Acuerdo Antidumping* la obligación de que las autoridades investigadoras eligieran una metodología concreta para calcular la compensación por ingresos derivados de subproductos dicha obligación figuraría en el artículo 2.⁴³⁹ Esto no significa que la decisión de una autoridad investigadora sobre la valoración de los ingresos derivados de subproductos no esté sometida a las disciplinas del *Acuerdo Antidumping*. Recordamos que el párrafo 2.1.1 del artículo 2 exige que la

⁴³⁶ El Canadá reconoce que el párrafo 2.1.1 del artículo 2 expresa:

"una clara preferencia por el uso de los datos de operaciones reales procedentes de los registros llevados por un exportador. Una autoridad investigadora sólo puede descartar esos datos cuando las transacciones no estén de acuerdo con los PCGA y no reflejen razonablemente los costos asociados con la producción y venta del producto de que se trate. El Canadá estima que las transacciones entre partes afiliadas están sujetas a los requisitos generales del párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* y, por tal razón, no deben ser tomadas en consideración por la autoridad de aplicación cuando los registros del declarante correspondientes a esas ventas conduzcan a un cálculo de los costos "que no refleje [...] razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado". En los demás casos, esos datos registrados deben utilizarse en la determinación de los costos de producción." (Respuesta del Canadá a la pregunta 39 del Grupo Especial, párrafo 119.)

⁴³⁷ Respuesta del Canadá a la pregunta 38 del Grupo Especial, párrafo 117; respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 41 del Grupo Especial, párrafo 69.

⁴³⁸ Respuesta del Canadá a la pregunta 39 del Grupo Especial, párrafo 119. En el mismo sentido, en el párrafo 107 de su respuesta a la pregunta 44 del Grupo Especial los Estados Unidos aducen que "[e]l párrafo 2.1.1 del artículo 2 no proporciona ninguna orientación concreta sobre la cuestión de la determinación del carácter razonable de los costos de los subproductos o de las compensaciones por subproductos."

⁴³⁹ Señalamos que el Órgano de Apelación ha rechazado reiteradamente argumentos de las partes que añaden a los acuerdos abarcados obligaciones o condiciones que, a juicio del Órgano de Apelación, no podían hallarse en el texto de dichos acuerdos. Véanse, por ejemplo, los informes del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Acero laminado en caliente y CE - Tubos o accesorios de tubería*, párrafos 166 y 77, respectivamente.

autoridad investigadora calcule los costos sobre la base de los registros que lleve el exportador o productor siempre que esos registros, entre otras cosas, reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado. No vemos cómo una autoridad investigadora imparcial y objetiva podría constatar que los registros relativos a ingresos derivados de subproductos reflejan razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado si esos registros no reflejan razonablemente en qué medida la existencia del subproducto reduce los costos del productor.

7.313 Teniendo presentes las observaciones generales anteriores, examinaremos por separado los criterios y conclusiones del USDOC con respecto a West Fraser y Tembec.

i) *Tembec*

7.314 El USDOC llegó a la conclusión de que los valores anotados en los registros de Tembec para las transferencias internas de madera en plaquitas eran razonables. Al hacerlo, el USDOC rechazó los argumentos de Tembec de que los valores registrados en sus libros para las transferencias internas eran muy inferiores a los precios de mercado y que, por lo tanto, el USDOC debía valorar la madera en plaquitas transferida internamente de acuerdo con los precios reales de mercado de transacciones realizadas por Tembec con terceros en condiciones de plena competencia. El Canadá afirma que, al valorar los ingresos derivados de madera en plaquitas sobre la base de los valores registrados en los libros de Tembec, el USDOC contravino lo dispuesto en el párrafo 2.1.1 del artículo 2 al utilizar registros llevados por el exportador que *no* reflejaban razonablemente los costos asociados con la producción y venta del producto considerado. Además, el Canadá aduce que un cálculo incorrecto de los costos influye en la determinación de las ventas que pueden utilizarse para establecer el valor normal, en contra de lo establecido en el párrafo 2.1 del artículo 2, así como en el cálculo del valor (normal) reconstruido, en contra de lo dispuesto en el párrafo 2 del mismo artículo. Por último, el Canadá aduce que cuando el cálculo de los costos da como resultado un valor normal inadecuado, no es posible efectuar una comparación equitativa y también se infringe el párrafo 4 del artículo 2.⁴⁴⁰

7.315 Al examinar la cuestión anterior, señalamos en primer lugar que las partes no han aducido que los registros de Tembec no fueran conformes con los PCGA del Canadá. Los argumentos de las partes giran más bien en torno a las palabras "reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado". Los Estados Unidos afirman que el USDOC examinó en el marco de la investigación inicial el carácter razonable de la valoración de la compensación por ingresos derivados de subproductos que constaba en los registros de Tembec. El USDOC llegó a la conclusión de que era razonable y rechazó la afirmación de Tembec de que los ingresos derivados de subproductos que figuraban en sus registros no reflejaban razonablemente los precios de mercado de la madera en plaquitas porque se trataba de precios internos de transferencia fijados artificialmente a efectos contables. El Canadá discrepa y aduce que el párrafo 2.1.1 del artículo 2 obliga a rechazar los registros del exportador cuando el cálculo de los costos del producto considerado sería exagerado o subestimado si la autoridad investigadora tomara como base dichos registros para determinar el costo de producción del producto considerado.⁴⁴¹ A juicio del Canadá, ocurre esto cuando los libros de la empresa no reflejan el valor de mercado de la venta de subproductos, como sucedió en el caso de Tembec. En resumen, el Canadá considera que la utilización de los precios internos de transferencia de Tembec para calcular el costo de producción infringe el párrafo 2.1.1 del artículo 2.

⁴⁴⁰ Véase el párrafo 7.308, *supra*.

⁴⁴¹ Respuesta del Canadá a la pregunta 70 del Grupo Especial, párrafo 178.

7.316 Señalamos que el párrafo 2.1.1 del artículo 2 establece que los costos se calcularán normalmente sobre la base de los registros que lleve el exportador en cuestión, siempre que tales registros estén en conformidad con los PCGA del país exportador y reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado. En los párrafos 7.236 y 7.237, *supra*, hemos examinado detenidamente las obligaciones que figuran en el párrafo 2.1.1 del artículo 2. Recordamos, por consiguiente, nuestra interpretación de que las condiciones impuestas por la salvedad que contiene esa norma *no tienen* por objeto imponer a los Miembros obligaciones positivas, sino determinar las circunstancias en que determinadas obligaciones positivas se aplican o dejan de aplicarse. Recordando nuestra interpretación aludida, pues, no estamos de acuerdo con la alegación del Canadá de que "el párrafo 2.1.1 del artículo 2 obliga a rechazar los registros del exportador cuando el cálculo de los costos del producto considerado sería exagerado o subestimado si la autoridad investigadora tomara como base dichos registros para determinar el costo de producción del producto considerado". La alegación del Canadá, en consecuencia, es defectuosa.

7.317 Aun en la hipótesis de suponer, *arguendo*, que el párrafo 2.1.1 del artículo 2 impone una obligación positiva a la autoridad investigadora, como ha sostenido el Canadá, y no estableciera una salvedad, no podríamos estar de acuerdo con el Canadá en que los hechos que se nos plantean respaldan su alegación, como resulta de nuestro análisis que sigue.

7.318 Comenzaremos nuestro examen observando que el párrafo 2.1.1 del artículo 2 no exige que la autoridad investigadora utilice una metodología determinada para evaluar si los registros "reflejan razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado". Observamos además, que el USDOC utilizó el criterio siguiente para determinar el carácter razonable de la valoración registrada por Tembec relativa a las transferencias internas de madera en plaquitas:

"[a]l determinar una cantidad "razonable" para la *compensación por subproductos* en las transacciones entre divisiones, [el USDOC] utiliza la misma metodología que para valorar los costos en las transacciones entre divisiones. Es una práctica empresarial uniforme que los valores de transferencia entre las divisiones reflejan los costos reales de producción (puesto que la empresa no necesita incluir un beneficio en el precio que se cobra a sí misma). En el caso de los subproductos, como no existen costos independientes, [el USDOC] *toma normalmente el valor interno asignado por la empresa a un subproducto como sustituto del valor apropiado del subproducto y, a continuación, comprueba el carácter razonable de ese valor* Como [el USDOC] valora normalmente las transferencias entre divisiones a su costo real, que es inferior al valor de mercado (debido a que éste comprende un beneficio), el valor asignado a un subproducto es también habitualmente inferior al valor de mercado.

El Canadá aduce que esto carece de sentido porque, si un subproducto no tiene un costo, no puede haber ningún "beneficio". Sin embargo, incluso a un subproducto que carece de un costo independiente se le puede asignar la mejor estimación hecha por la empresa como sustituto del costo. Esto es lo que hizo Tembec cuando estableció su precio interno de transferencia."⁴⁴² (as cursivas figuran en el original)

7.319 El primer argumento del Canadá se refiere al hecho de que la metodología utilizada en el caso de Tembec fue distinta de la utilizada en la determinación de West Fraser. El Canadá afirma que esta

⁴⁴² Respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 42 del Grupo Especial, párrafo 97 y 98. Véase asimismo la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 129 del Grupo Especial, párrafo 85.

metodología no se puede aplicar de manera equitativa "ya que penalizaría a las empresas que consumen sus propios subproductos en vez de venderlos a compradores, afiliados o no".⁴⁴³

7.320 No se discute que el USDOC utilizó dos metodologías diferentes para determinar el carácter razonable de la valoración de los ingresos derivados de un subproducto (madera en plaquitas) que constaba en los registros de West Fraser y de Tembec. Ponemos de relieve que West Fraser y Tembec se encontraban en situaciones fácticas distintas. Mientras que Tembec era una entidad única que incluía, entre otras plantas de producción, aserraderos y fábricas de pasta de madera, West Fraser estaba dividida en empresas jurídicamente distintas. Por esta razón, no consideramos que el USDOC discriminara a Tembec al darle diferente trato que a West Fraser. Además, observamos la afirmación de los Estados Unidos de que la metodología utilizada en el caso de Tembec es la misma que el USDOC utiliza para valorar los costos en las ventas entre divisiones. El Canadá no ha controvertido esto. Por consiguiente, el trato dado por el USDOC a Tembec es *compatible* con el criterio que utiliza en las valoraciones de costos cuando se trata de ventas entre divisiones. Siendo así, no podemos llegar a la conclusión de que el USDOC actuara de manera parcial, no objetiva o no equitativa al aplicar a Tembec una metodología distinta a la utilizada respecto a West Fraser.

7.321 El Canadá aduce que el párrafo 2.1.1 del artículo 2 exige que la compensación por subproductos refleje razonablemente el valor de mercado del subproducto en cuestión; en caso contrario el costo de producción del producto principal -en nuestro caso la madera blanda- quedaría sobrestimado o subestimado.⁴⁴⁴ Los Estados Unidos discrepan.⁴⁴⁵ No encontramos apoyo en el texto del párrafo 2.1.1 del artículo 2 para concluir -como aduce el Canadá- que para que se cumplan los requisitos de dicho párrafo es necesario que la compensación por ingresos derivados del subproducto refleje el *valor de mercado* de esos subproductos.⁴⁴⁶ El Canadá tampoco ha indicado ninguna justificación.⁴⁴⁷ Por esta razón, no consideramos que el USDOC no pudiera utilizar el costo real del

⁴⁴³ Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 312.

⁴⁴⁴ Respuestas del Canadá a las preguntas 44 y 70 del Grupo Especial, párrafos 123 y 178, respectivamente. Véase también la segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 307.

⁴⁴⁵ Los Estados Unidos afirman lo siguiente:

"El párrafo 2.1.1 del artículo 2 se refiere a los "costos asociados a la producción y venta" del producto considerado, pero no al examen del "valor de mercado" de las compensaciones de esos costos. El "valor de mercado" es distinto de los "costos". [El USDOC] ha utilizado el valor de mercado como punto de referencia para determinar el carácter razonable de los precios pagados por una empresa para comprar un subproducto de una empresa filial. También ha utilizado el valor de mercado como punto de referencia para determinar el carácter razonable de los valores asignados a un subproducto en las transacciones entre divisiones. No obstante, esto no significa que una "cantidad razonable" sea *igual* al "valor de mercado". El valor de mercado abarcará el costo de una mercancía pero también otros elementos, como los gastos de venta y los beneficios." (as cursivas están en el original) (Segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 92.)

⁴⁴⁶ En realidad, para aceptar el argumento del Canadá de que el párrafo 2.1.1 del artículo 2 exige que la autoridad investigadora se asegure de que la compensación por el subproducto refleje razonablemente el valor de mercado "sería necesario que introdujéramos en el texto palabras que no figuran en él. Ni los grupos especiales ni el Órgano de Apelación pueden proceder de esta forma". (Informe del Órgano de Apelación, *India - Restricciones cuantitativas*, párrafo 94).

⁴⁴⁷ Aunque pedimos al Canadá que explicara su afirmación de que el párrafo 2.1.1 del artículo 2 requiere que el precio de mercado sea el punto de referencia adecuado para valorar las compensaciones por ingresos obtenidos de subproductos, no ofreció razones convincentes para que pudiéramos concluir que esa disposición contiene tal requisito. (Respuesta del Canadá a la pregunta 70 del Grupo Especial, párrafo 178).

insumo -según figuraba en los registros de Tembec- como punto de referencia para valorar la compensación por sus ingresos derivados de subproductos.⁴⁴⁸ Tampoco consideramos que utilizar el costo real del insumo en el caso de transacciones entre divisiones de la misma persona jurídica -cuando esto se hace de manera sistemática y no discriminatoria- sea incompatible con el párrafo 2.1.1 del artículo 2 o indique parcialidad o falta de objetividad de la autoridad investigadora.

7.322 El USDOC explicó en el IDM la metodología que había utilizado para examinar si la valoración registrada en los libros de Tembec era razonable.⁴⁴⁹ En particular, señalamos que la metodología utilizada en este caso -el costo real del insumo- era el criterio normal que aplica el USDOC en las transacciones entre divisiones de la misma persona jurídica.⁴⁵⁰ Los Estados Unidos explicaron en las comunicaciones que nos presentaron que habían determinado que el valor registrado en los libros de Tembec para las transferencias internas de madera en plaquitas era razonable después de que el USDOC hubiera tenido en cuenta "el factor crítico del importe del beneficio. (...) En el caso [de Tembec], el ajuste en función del beneficio llevó a la conclusión de que los precios de las transferencias entre divisiones [[*****]] de los precios para empresas no afiliadas. En realidad, después de tener en cuenta los beneficios y la diversidad de la calidad y tipos de la madera en plaquitas, [el USDOC] determinó que no había 'precios preferenciales'".⁴⁵¹ Dicho de otra manera, después de aplicar ese criterio, el USDOC llegó a la conclusión de que el valor registrado para las transferencias internas de madera en plaquitas era razonable. El Canadá dice que esto constituye una justificación *a posteriori* que debe ser rechazada. Además, el Canadá sostiene que la referencia a los costos y beneficios en el caso de subproductos no tiene apoyo en la contabilidad. En primer lugar, señalamos que el Canadá no ha formulado ninguna alegación al amparo del párrafo 9 del artículo 6 ni del párrafo 2 del artículo 12 del *Acuerdo Antidumping*. En consecuencia, no podemos examinar la compatibilidad de la determinación del USDOC a la luz de las obligaciones que imponen esas disposiciones. Además, señalamos que la metodología que utilizó el USDOC se esboza en el IDM. Aunque habríamos preferido que se facilitara más información en el IDM, consideramos que la información que contiene es suficiente para que examinemos la compatibilidad de la determinación del USDOC. Observamos a este respecto que la práctica del USDOC consiste en utilizar el "costo real del insumo". Como han mencionado los Estados Unidos, "el costo real del insumo" normalmente será inferior al valor de mercado, como en el caso de Tembec. Teniendo esto en cuenta, no vemos cómo el USDOC podría haber determinado que la valoración de las transferencias internas de madera en plaquitas registrada en los libros de Tembec era razonable -como el IDM muestra que el USDOC determinó en esta investigación- en comparación con los precios de venta de madera en plaquitas de los aserraderos de Tembec en Columbia Británica a compradores no afiliados, si el USDOC no hubiera tenido en cuenta, en el momento de la determinación, la cantidad por concepto de beneficios.

7.323 El Canadá aduce que los subproductos no tienen costos ni producen beneficios. A nuestro entender, los Estados Unidos no aducen que los subproductos tengan costos. En realidad, el IDM dice: "debido a que la madera en plaquitas es un subproducto de la producción de madera blanda, no hay costos identificables por separado asociados a la madera en plaquitas que se transfiere entre las divisiones de Tembec. Por lo tanto, analizamos las ventas de madera en plaquitas entre los aserraderos de Tembec y sus divisiones internas para evaluar si los precios establecidos internamente

⁴⁴⁸ Recordamos que los Estados Unidos valoran normalmente las transferencias entre divisiones al costo real, como se indica en el IDM (véase el párrafo 7.300, *supra*).

⁴⁴⁹ Canadá - Prueba documental 2, IDM, observación 11.

⁴⁵⁰ *Id.*, páginas 60 y 61.

⁴⁵¹ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 243. Se ha suprimido la información confidencial que figura en el pasaje entre corchetes.

son razonables".⁴⁵² Aunque el IDM podría haber sido más explícito sobre este punto, nos satisfacen las explicaciones de los Estados Unidos de que el precio interno de transferencia fue considerado como sustituto del costo.⁴⁵³ El Canadá puede tener razón en que, a efectos contables, los subproductos no tienen costos. No obstante, consideramos que cuando el productor vende madera en plaquitas tiene que recuperar como mínimo ciertos costos que ese subproducto puede generar. Se podrían incluir, entre otros, los gastos de almacenaje y transporte del subproducto en cuestión a los locales de los compradores. Aunque a efectos contables estos pueden no ser "costos" en sentido estricto, para la determinación del costo en una investigación antidumping no nos parece fuera de lo razonable que una autoridad investigadora considere esas partidas como costos. Además, el USDOC parece haber tenido en cuenta otros factores (la distinta calidad y los tipos de madera en plaquitas) al evaluar el carácter razonable de la valoración de las transferencias internas contabilizada en los libros de Tembec. En cuanto al beneficio, recordamos que los Estados Unidos han afirmado que los valores de las transferencias entre divisiones reflejan costos reales de producción puesto que la empresa no tiene que incluir un beneficio en el precio que se cobra a sí misma.⁴⁵⁴ El Canadá no lo ha controvertido. Como en el caso de los costos, no nos convencen los argumentos del Canadá de que los subproductos pueden no producir beneficios. Si bien a efectos contables el Canadá puede tener razón en su afirmación, no consideramos que esto invalide una determinación de que la diferencia entre la cantidad contabilizada en los registros del exportador para las transferencias internas de subproductos -el sustituto de los costos- y la cantidad cobrada por ventas en el mercado libre -es decir, a partes no afiliadas- pueda ser considerada como beneficio en el marco de una determinación antidumping. El párrafo 2.1.1 del artículo 2 no parece secundar la posición del Canadá.

7.324 Por las razones anteriormente expuestas, consideramos que una autoridad investigadora imparcial y objetiva podría haber utilizado los costos reales del insumo registrados en los libros de Tembec como punto de referencia para valorar las transferencias internas de madera en plaquitas. Consideramos también que una autoridad investigadora imparcial y objetiva, basándose en los datos de que disponía el USDOC en el momento de la determinación, podría haber determinado que la valoración contabilizada en los libros de Tembec para las transferencias internas de madera en plaquitas era razonable. En consecuencia, rechazamos la alegación del Canadá de que los Estados Unidos actuaron de manera incompatible con el párrafo 2.1.1 del artículo 2.

7.325 El Canadá alega que un cálculo incorrecto de los costos influye en la determinación de las ventas que se pueden utilizar para establecer el valor normal, en contra de lo establecido en el párrafo 2.1 del artículo 2, así como en el cálculo del valor (normal) reconstruido, en contra de lo dispuesto en el párrafo 2 de dicho artículo. Aduce además que la utilización de una cantidad para los costos de producción que no refleje razonablemente los costos de producción y venta del producto objeto de investigación da lugar a un cálculo incorrecto del valor normal que, a su vez, se traduce en una comparación no equitativa entre ese valor normal y el precio de exportación a los efectos del párrafo 4 del artículo 2.⁴⁵⁵

7.326 Sin embargo, hemos determinado que el Canadá *no* ha demostrado que los Estados Unidos actuaran de manera incompatible con el párrafo 2.1.1 del artículo 2. En consecuencia, no podemos estar de acuerdo con la premisa en que el Canadá basa las supuestas violaciones, es decir, que el USDOC calculó incorrectamente el costo de producción de Tembec. Por las razones anteriores,

⁴⁵² Canadá - Prueba documental 2, IDM, observación 11, página 61.

⁴⁵³ Respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 42 del Grupo Especial, párrafo 98.

⁴⁵⁴ Véase el párrafo 7.316, *supra*.

⁴⁵⁵ Respuesta del Canadá a la pregunta 51 del Grupo Especial, párrafos 144 y 145.

consideramos que el Canadá no ha demostrado que los Estados Unidos actuaran de manera incompatible con las obligaciones que les corresponden en virtud de los párrafos 2, 2.1 y 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*.⁴⁵⁶

ii) *West Fraser*

7.327 A diferencia del caso de Tembec, el USDOC rechazó la valoración registrada en los libros de West Fraser relativa a las ventas de madera en plaquitas efectuadas a partes afiliadas (fábricas de pasta de madera) en Columbia Británica. El USDOC volvió a valorar esas ventas sobre la base del precio de la madera en plaquitas de las transacciones de West Fraser a entidades no afiliadas. Al hacerlo, el Canadá afirma que el USDOC actuó de manera incompatible con el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. Como en el caso de Tembec, el Canadá alega infracciones consiguientes de los párrafos 2, 2.1 y 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*.⁴⁵⁷

7.328 Por consiguiente, la cuestión principal es si al volver a valorar los ingresos de West Fraser a partir de las ventas de madera en plaquitas a partes afiliadas en lugar de utilizar el valor registrado en los libros de West Fraser, el USDOC actuó de manera incompatible con el párrafo 2.1.1 del artículo 2.⁴⁵⁸ Al examinar esta cuestión, recordamos que el párrafo 2.1.1 del artículo 2 establece que "los costos se calcularán normalmente sobre la base de los registros que lleve el exportador o productor objeto de investigación" siempre que se cumplan determinadas condiciones. En el caso que nos ocupa, los Estados Unidos explican que:

"[a]l determinar si los registros de una empresa reflejan razonablemente los costos asociados a la producción y venta de un producto, [el USDOC] considera si las transacciones entre partes afiliadas se han realizado en condiciones de plena competencia. Realizó ese análisis [en el caso de West Fraser] y llegó a la conclusión de que las ventas a las filiales no se produjeron en condiciones de plena competencia. En consecuencia, se basó en las ventas a empresas no afiliadas para valorar la compensación de la madera en plaquitas de West Fraser."⁴⁵⁹ (se ha omitido la nota de pie de página)

7.329 Entendemos que el Canadá no sostiene que el criterio aplicado por los Estados Unidos sea en sí mismo incompatible con el párrafo 2.1.1 del artículo 2.⁴⁶⁰ Por consiguiente, para resolver la presente diferencia, suponemos que el *Acuerdo Antidumping* no impide a la autoridad investigadora

⁴⁵⁶ En consecuencia, no necesitamos examinar el argumento de los Estados Unidos, que se basa en las constataciones del Grupo Especial encargado del asunto *Egipto - Barras de refuerzo de acero* (párrafo 7.333), de que el párrafo 4 del artículo 2 se refiere únicamente a la *comparación* del precio de exportación y el valor normal y no regula el establecimiento del valor normal en cuanto tal.

⁴⁵⁷ Véase el párrafo 7.314, *supra*.

⁴⁵⁸ Respuesta del Canadá a la pregunta 1 del Grupo Especial, párrafo 1 vi).

⁴⁵⁹ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 222.

⁴⁶⁰ El Canadá afirma que:

"no controvierte que una determinación de precios en condiciones que no son de plena competencia podría apoyar una determinación de que los libros y registros que contienen dichos precios podrían no reflejar razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado. En un caso así, la autoridad investigadora podría legítimamente recurrir a otros datos y hacer caso omiso de los libros y registros." (Primera comunicación escrita del Canadá, párrafo 243.)

llevar a cabo un análisis de las condiciones de plena competencia para determinar si los precios de la madera en plaquitas cobrados a entidades afiliadas son fiables y, por lo tanto, se pueden utilizar como compensación del costo de producción del producto considerado. Entendemos que el argumento del Canadá es que si el USDOC hubiera tenido en cuenta información disponible en el expediente, no podría haber hecho caso omiso de los ingresos correspondientes a las ventas de madera en plaquitas efectuadas a entidades afiliadas en Columbia Británica que figuraban en los libros de West Fraser. Nuestra tarea consiste en examinar si, como alega el Canadá, sobre la base de la información que obraba en el expediente en el momento de la determinación, una autoridad investigadora imparcial y objetiva no podría haber determinado que la valoración de las ventas de madera en plaquitas a entidades afiliadas en Columbia Británica que figuraba en los registros de West Fraser no era razonable.

7.330 En el curso de la investigación, West Fraser expuso dos argumentos en apoyo de su tesis de que el USDOC debía haber utilizado como compensación del costo de producción de madera blanda los ingresos contabilizados por West Fraser procedentes de la venta de madera en plaquitas a entidades afiliadas.⁴⁶¹ En primer lugar, el Canadá afirma que, para demostrar que sus ventas a entidades afiliadas se hicieron a precios de mercado, West Fraser facilitó al USDOC datos mensuales del año 2000 correspondientes a compras de madera en plaquitas efectuadas por una de sus fábricas afiliadas de pasta de madera, QRP. A juicio del Canadá, estos datos indicaban que los precios que QRP pagó a West Fraser -por las ventas de madera en plaquitas de "West Fraser Mills" en Quesnel, Columbia Británica- eran congruentes con los precios que QRP pagaba a su principal proveedor *no afiliado* de este subproducto. El Canadá afirma que los funcionarios del USDOC no sólo verificaron la información mencionada sino que también pidieron -y verificaron- información adicional sobre las ventas realizadas a compradores afiliados y no afiliados por los aserraderos Blue Ridge (de Alberta) y PIR (de Columbia Británica), pertenecientes a West Fraser. El Canadá afirma que, en sus escritos de argumentación, West Fraser adujo que la información relativa a fábricas específicas que se había verificado demostraba que las ventas de madera en plaquitas de West Fraser a entidades afiliadas en realidad se habían hecho a precios de mercado. En segundo lugar, el Canadá afirma que, inmediatamente después de que el USDOC publicara su determinación definitiva, West Fraser envió una carta al USDOC en la que aducía que la utilización que había hecho del volumen "*de minimis*" de ventas de West Fraser a entidades no afiliadas en Columbia Británica como punto de referencia exclusivo de los precios de mercado en Columbia Británica constituía un error administrativo.⁴⁶² West Fraser aducía que, como sus ventas a entidades afiliadas en Columbia Británica eran "*de minimis*", el USDOC debía haber evaluado si las ventas de West Fraser a compradores afiliados se hicieron en condiciones de plena competencia utilizando el mismo método empleado para las ventas de madera en plaquitas realizadas por Canfor a compradores afiliados, que se encontraba en la misma situación que West Fraser porque no había realizado ventas del subproducto a compradores no afiliados en Columbia Británica.⁴⁶³ West Fraser pidió al USDOC que comparase el precio de las ventas de madera en plaquitas de West Fraser a compradores afiliados con el promedio ponderado del precio de las ventas de madera en plaquitas a entidades afiliadas de los demás declarantes en Columbia Británica.⁴⁶⁴

7.331 Consideramos que la siguiente declaración que figura en el IDM es pertinente para nuestro examen del primer argumento del Canadá:

⁴⁶¹ Respuesta del Canadá a la pregunta 37 del Grupo Especial, Anexo I, páginas A8-10.

⁴⁶² Canadá - Prueba documental 161, Observaciones relativas a errores administrativos, páginas 4-7.

⁴⁶³ *Ibid.*

⁴⁶⁴ *Ibid.*

"[e]n el caso de West Fraser y Tembec tampoco estamos de acuerdo en que la documentación que se presentó en la verificación demostrara que los precios que recibieron de entidades afiliadas por las ventas de madera en plaquitas reflejaran precios de mercado. Aunque reconocemos que la documentación presentada en la verificación indicaba que ciertas fábricas de pasta de madera seleccionadas por estos declarantes pagaron precios similares a sus aserraderos y a entidades no afiliadas por compras de madera en plaquitas, señalamos que *las comparaciones que presentó cada declarante fueron facilitadas selectivamente por las empresas y no se basaron en una muestra elegida por el [USDOC]*. Estas comparaciones representaban únicamente una parte de las compras totales de madera en plaquitas realizadas por las fábricas de pasta de madera de Tembec y West Fraser y no hay pruebas en el expediente para determinar cuáles habrían sido los resultados si se hubieran incluido todas las fábricas."⁴⁶⁵ (sin cursivas en el original)

7.332 Observamos que el Canadá no ha impugnado las afirmaciones del USDOC de que West Fraser no facilitó toda la información sobre la muestra elegida por el USDOC.⁴⁶⁶ El Canadá tampoco ha señalado en el expediente ninguna justificación de que West Fraser no presentara los datos sobre la muestra solicitados por el USDOC. No consideramos que pudiera exigirse a una autoridad investigadora imparcial y objetiva que utilizara la información parcial que West Fraser presentó para acreditar las condiciones de plena competencia, y menos aún sin dar explicación alguna de la imposibilidad de facilitar tal información.⁴⁶⁷ Teniendo en cuenta todos estos hechos, consideramos que el Canadá no ha demostrado que los Estados Unidos hayan actuado de manera incompatible con el párrafo 2.1.1 del artículo 2 al no utilizar los datos sobre QRP facilitados por el exportador. Por las razones expuestas anteriormente, rechazamos el primer argumento del Canadá.⁴⁶⁸

7.333 Al examinar el segundo argumento del Canadá observamos que, en sus Observaciones relativas a errores administrativos, West Fraser pidió al USDOC que no utilizara los precios medios de los aserraderos McBride y PIR cobrados a entidades no afiliadas en Columbia Británica como punto de referencia con el que se compararía el precio medio de las ventas de madera en plaquitas a entidades afiliadas. Además, señalamos que la determinación definitiva y el IDM se publicaron *antes* de que West Fraser presentara las Observaciones relativas a errores administrativos.⁴⁶⁹ Teniendo en

⁴⁶⁵ Canadá - Prueba documental 2, IDM, observación 11, páginas 61 y 62.

⁴⁶⁶ El Canadá aduce más bien que si el USDOC hubiera considerado que la información facilitada por el exportador era insuficiente, debía haberlo notificado a West Fraser. (Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 290.)

⁴⁶⁷ Para llegar a esta conclusión hemos tenido en cuenta el argumento del Canadá de que West Fraser facilitó al USDOC información de QRP para explicar que si las ventas a precios más elevados efectuadas por West Fraser a entidades afiliadas no se hicieron a precios exagerados, entonces sus ventas a precios menores tampoco podían haberse hecho a precios exagerados. Pero el Canadá no ha señalado en el expediente ninguna prueba de sus afirmaciones.

⁴⁶⁸ Si bien las cuestiones relativas al rechazo de datos y la utilización de los hechos de que se tenga conocimiento por una autoridad investigadora podrían estar comprendidas en el ámbito del párrafo 8 del artículo 6 y el Anexo II del *Acuerdo Antidumping*, el Canadá no ha formulado ninguna alegación al amparo de esa disposición.

⁴⁶⁹ El IDM y la determinación definitiva se publicaron, respectivamente, el 21 de marzo de 2002 (Canadá - Prueba documental 2, IDM, página inicial) y el 2 de abril de 2002 (Canadá - Prueba documental 1, determinación definitiva). Las Observaciones de West Fraser relativas a errores administrativos figuran en una carta dirigida al USDOC de fecha 9 de abril de 2002 (Canadá - Prueba documental 161, Observaciones relativas a errores administrativos).

cuenta estos datos, no consideramos que pudiera exigirse de una autoridad investigadora imparcial y objetiva que tuviera en cuenta las observaciones de West Fraser. El hecho de que, en esa etapa, el USDOC todavía pudiera modificar la determinación definitiva -mediante la corrección de los errores administrativos⁴⁷⁰- no modifica nuestra conclusión. El párrafo 10 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* impone plazos rigurosos a las autoridades investigadoras para que terminen las investigaciones. A nuestro juicio, el derecho de los exportadores a presentar nuevos datos o argumentos debe respetar por tanto ese principio fundamental consagrado en el *Acuerdo Antidumping*. Teniendo en cuenta el momento en que West Fraser presentó su comunicación y el carácter sustantivo de sus observaciones, consideramos que el USDOC no estaba obligado a reabrir su investigación para analizar las observaciones presentadas por el exportador. En resumen, opinamos que el Canadá no ha establecido que los Estados Unidos hayan actuado de manera incompatible con el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* al hacer caso omiso de los argumentos de West Fraser que figuran en sus Observaciones relativas a errores administrativos.⁴⁷¹

7.334 Para llegar a esta conclusión hemos tenido en cuenta la observación del Canadá de que, a la luz de la metodología utilizada por el USDOC en la etapa preliminar para valorar la compensación por ingresos derivados de subproductos, "no había razón para que West Fraser adujera (o debiera haber aducido) que sus ventas a entidades no afiliadas en *Columbia Británica* eran demasiado pequeñas o no representativas para constituir pruebas fiables de los precios de mercado en *Columbia Británica*".⁴⁷² (las cursivas figuran en el original)

7.335 En este sentido, en el IDM se afirma lo siguiente:

"West Fraser sostiene que los precios de la madera en plaquitas varían considerablemente según la región y que cualquier comparación del total carece de sentido. West Fraser sostiene que explicó en la verificación que los precios de la madera en plaquitas varían considerablemente entre *Columbia Británica* y *Alberta* y que por consiguiente no deberían compararse directamente."⁴⁷³

7.336 Además, en el informe de verificación de los costos de West Fraser se afirma que:

"[El USDOC] tomó nota de que la lista correspondiente a la madera en plaquitas estaba dividida entre las ventas en *Alberta* y en *Columbia Británica*. ... Con respecto a las ventas en *Alberta*, el valor unitario medio de las ventas a compradores afiliados era de [*****] dólares canadienses frente a [*****] dólares canadienses en las ventas a compradores no afiliados. En cuanto a las ventas en *Columbia Británica*, el valor unitario medio de las ventas a compradores afiliados era de [*****] dólares canadienses frente a [*****] dólares canadienses en las ventas a compradores no afiliados."⁴⁷⁴

⁴⁷⁰ Señalamos que el concepto de "errores administrativos" ("ministerial errors") no figura en el *Acuerdo Antidumping*. Más bien refleja una práctica de los Estados Unidos.

⁴⁷¹ Observamos que un grupo especial reciente opinó de la misma manera (informe del Grupo Especial, *Argentina - Pollos*, párrafos 7.196-7.197).

⁴⁷² Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 276.

⁴⁷³ Canadá - Prueba documental 2, IDM, observación 11, página 57.

⁴⁷⁴ Canadá - Prueba documental 110, Informe de verificación de los costos de West Fraser, página 23. Se ha suprimido la información confidencial que figura en los pasajes entre corchetes.

7.337 El pasaje citado del informe de verificación de los costos de West Fraser se remite a una lista que figura en una prueba documental obtenida en la verificación -varios meses antes de que se publicaran el IDM y la determinación definitiva- y que se incluyó en Canadá - Prueba documental 106. En esta prueba documental se registran por separado, entre otros conceptos, el volumen de madera en plaquitas vendido por tipo de cliente (afiliado o no) por cada uno de los aserraderos de West Fraser en el Canadá. Los totales (comprendidos el volumen y el valor) correspondientes a las ventas realizadas a entidades afiliadas y no afiliadas están agrupados por región, es decir, Alberta y Columbia Británica.

7.338 Consideramos que, cuando West Fraser adujo durante la verificación que cualquier comparación de la suma total carece de sentido y que Columbia Británica y Alberta no deberían compararse directamente porque los precios de la madera en plaquitas varían considerablemente entre esas dos regiones, podría haber previsto que, si el USDOC aceptaba ese argumento, podía haber considerado la posibilidad de comparar los precios de la madera en plaquitas vendida por los aserraderos de West Fraser en Columbia Británica a entidades afiliadas con los precios de ventas realizadas por esos aserraderos a entidades no afiliadas en esa región. Basándose en sus propios datos, West Fraser ya podría haber visto durante la verificación que el volumen de madera en plaquitas vendido a entidades no afiliadas en Columbia Británica durante el período objeto de investigación era mínimo (0,28 por ciento del total de las ventas de madera en plaquitas en Columbia Británica). Por las razones expuestas, rechazamos el argumento del Canadá de que West Fraser no formuló ciertos argumentos específicos hasta una fase tardía de la investigación porque no había razón alguna por la que debiera haberlo hecho antes.⁴⁷⁵

7.339 Incluso si, a efectos de argumentación, tuviéramos en cuenta los argumentos de West Fraser, no podríamos concluir que los Estados Unidos actuaron de manera incompatible con el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. En primer lugar, el Canadá aduce que el volumen de madera en plaquitas vendido por West Fraser a entidades no afiliadas en Columbia Británica fue mínimo. Los Estados Unidos responden que, mientras las transacciones de este subproducto fueran de carácter comercial, el volumen efectivo de dichas transacciones no viene al caso.

7.340 A nuestro juicio, el volumen de madera en plaquitas vendido no determina, en sí mismo, si esas transacciones constituyen un punto de referencia adecuado con el que pueda compararse el precio medio de la madera en plaquitas vendida a entidades afiliadas. El Canadá parece reconocer implícitamente este hecho cuando dice que no formuló ningún argumento en relación con las ventas de West Fraser procedentes de su aserradero PIR porque las ventas de madera en plaquitas realizadas por PIR⁴⁷⁶ a entidades no afiliadas "no se hicieron a precios exagerados" y "no distorsionaron el análisis del USDOC".⁴⁷⁷

7.341 El Canadá aduce que su aserradero McBride vendió madera en plaquitas a entidades no afiliadas al principio del período objeto de investigación y en cumplimiento de un contrato a largo plazo y que, por consiguiente, no reflejaba los precios de mercado del período objeto de investigación en su conjunto.⁴⁷⁸ Para justificar su argumento, el Canadá cita el pasaje siguiente del informe de verificación de los costos de West Fraser:

⁴⁷⁵ En todo caso, señalamos que el Canadá no formuló en la solicitud de establecimiento de un grupo especial ninguna alegación al amparo del artículo 6 del *Acuerdo Antidumping*.

⁴⁷⁶ Recordamos que éste es uno de los dos aserraderos propiedad de West Fraser que vendieron madera en plaquitas a entidades no afiliadas en Columbia Británica durante el período de investigación.

⁴⁷⁷ Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 281.

⁴⁷⁸ Primera comunicación escrita del Canadá, párrafo 249.

"[d]irectivos de la empresa explicaron que la factoría McBride tenía, en el momento de su adquisición, un contrato a largo plazo en vigor de venta de madera en plaquitas y que todas las ventas tuvieron lugar en abril y mayo de 2000. Explicaron que el valor de las ventas de la madera en plaquitas aumentó en mayo de 2000 y que se vieron obligados a venderla al precio inferior contratado."⁴⁷⁹

7.342 Los Estados Unidos responden que West Fraser no alegó que el contrato a largo plazo de McBride no representara precios válidos de mercado, ni argumentó nada sobre las condiciones de plena competencia de las ventas de su otra fábrica de Columbia Británica (PIR).

7.343 Recordamos que West Fraser vendió a entidades no afiliadas madera en plaquitas procedente de dos aserraderos de Columbia Británica, a saber, McBride y PIR. Entendemos que el Canadá aduce que el USDOC no debería haber utilizado, en la determinación sobre las condiciones de libre competencia, las ventas de madera en plaquitas efectuadas por McBride a entidades no afiliadas porque:

- las ventas de McBride a entidades no afiliadas se hicieron de conformidad con un contrato a largo plazo que impedía aumentar los precios de la madera en plaquitas a su cliente (no afiliado) cuando aumentaron los respectivos precios de mercado; y
- las ventas de McBride a entidades no afiliadas tuvieron lugar cuando los precios de la madera en plaquitas estaban en su nivel más bajo y no reflejaban los precios de Columbia Británica durante la totalidad del período objeto de investigación.⁴⁸⁰

7.344 Por lo que respecta al contrato, el Canadá explicó que los precios previstos en el contrato a largo plazo de la fábrica McBride se volvían a calcular trimestralmente para reflejar la evolución de los precios de mercado de la madera en plaquitas durante el trimestre anterior.⁴⁸¹ Teniendo en cuenta que los precios se volvían a calcular periódicamente, no consideramos que las condiciones del contrato sean en sí mismas una justificación suficiente para concluir que los precios de la madera en plaquitas vendida por McBride a entidades no afiliadas no fueran fiables. El segundo argumento del Canadá tiene que ver con el momento en que realizaron las ventas de McBride a entidades no afiliadas. Así pues, el Canadá afirma que tuvieron lugar al comienzo del período objeto de investigación, cuando los precios de la madera en plaquitas se encontraban en su nivel más bajo. Los Estados Unidos no lo han controvertido. Señalamos que el precio medio de la madera en plaquitas cobrado por West Fraser a entidades no afiliadas en Columbia Británica se calculó sobre la base de las ventas del subproducto a entidades no afiliadas realizadas por los aserraderos McBride y PIR. Por consiguiente, el precio medio de la madera en plaquitas vendida a entidades no afiliadas incluía no sólo datos de McBride sino también de PIR. El Canadá ha aducido y demostrado que todas las ventas de madera en plaquitas a entidades no afiliadas en Columbia Británica efectuadas por McBride tuvieron lugar en los dos primeros meses del período objeto de investigación, pero no nos ha indicado ninguna información del expediente sobre el momento y las condiciones de venta de PIR. Por consiguiente, no podemos determinar si el precio medio calculado por el USDOC para las ventas de madera en plaquitas a entidades no afiliadas estuvo influido de alguna manera por los datos de McBride hasta tal punto que una autoridad investigadora imparcial y objetiva no podría haber

⁴⁷⁹ Canadá - Prueba documental 110, Informe de verificación de los costos de West Fraser, página 23.

⁴⁸⁰ Primera comunicación escrita del Canadá, párrafo 249.

⁴⁸¹ El Canadá afirmó que "[e]l contrato de McBride establece los precios al principio de cada trimestre natural, basándose para ello en las condiciones del mercado durante el trimestre anterior" (respuesta del Canadá a la pregunta 132 del Grupo Especial, párrafo 120).

calculado un promedio de los datos sobre ventas de McBride y PIR como lo hizo el USDOC. Al haber llegado a esta conclusión, rechazamos el argumento del Canadá.

7.345 Además, West Fraser adujo durante la investigación que el USDOC debía haber evaluado si las ventas de West Fraser a entidades afiliadas se hicieron en condiciones de plena competencia a precios de mercado utilizando el mismo método que para las ventas de madera en plaquitas realizadas por Canfor a entidades afiliadas. Este trato estaba justificado porque, según West Fraser, ambas empresas se encontraban en situaciones similares. El Canadá nos plantea, en consecuencia, que el USDOC no debió haber aplicado puntos de referencia distintos para West Fraser y Canfor. Los Estados Unidos sostienen que Canfor no se encontraba en la misma situación que West Fraser. Los Estados Unidos afirman que West Fraser tenía ventas a entidades no afiliadas en Columbia Británica, mientras que Canfor no las tenía. Además, los Estados Unidos argumentan que las ventas en Columbia Británica realizadas por West Fraser correspondían a su propia combinación de productos y, por consiguiente, ofrecían la mejor prueba del valor de una compensación en el proceso productivo de West Fraser. Por el contrario, Canfor no tenía ventas en Columbia Británica y, por lo tanto, la mejor prueba del valor de una compensación para Canfor estaba constituida por las ventas de otras empresas realizadas en ese mercado en condiciones de plena competencia.

7.346 Observamos que el Canadá no ha impugnado el hecho de que, si bien Canfor *no* vendió madera en plaquitas a entidades no afiliadas en Columbia Británica durante el período objeto de investigación, West Fraser sí lo hizo. A nuestro juicio, las situaciones fácticas de Canfor y West Fraser son por lo tanto muy diferentes. En el caso de Canfor no hubo ventas de madera en plaquitas a entidades no afiliadas en Columbia Británica; por consiguiente, la autoridad investigadora no tuvo más alternativa que utilizar datos distintos a los del propio exportador para llevar a cabo el análisis de las condiciones de plena competencia. En el caso de West Fraser se disponía de datos correspondientes al exportador en cuestión, aunque se referían a una pequeña parte de las ventas totales de madera en plaquitas de West Fraser en Columbia Británica (0,28 por ciento). El Canadá no ha demostrado que los datos sobre el precio medio correspondiente a las ventas de madera en plaquitas realizadas a entidades no afiliadas en Columbia Británica no fueran fiables. Por consiguiente, no consideramos que, sobre la base de los datos de que disponemos, pudiera exigirse de una autoridad investigadora imparcial y objetiva que diera el mismo trato a Canfor y a West Fraser. Por esta razón, rechazamos el argumento del Canadá.

7.347 Por las razones expuestas anteriormente, rechazamos la alegación del Canadá de que, al volver a valorar los ingresos de West Fraser por ventas de madera en plaquitas a entidades afiliadas, en lugar de utilizar el valor registrado en los libros de West Fraser, los Estados Unidos actuaron de manera incompatible con el párrafo 2.1.1 del artículo 2.

7.348 Con respecto a las alegaciones del Canadá relativas a infracciones de los párrafos 2, 2.1 y 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*, observamos que el Canadá presenta argumentos idénticos a los mencionados en el párrafo 7.325, *supra*, para apoyar esas alegaciones. Siendo así y habiendo constatado que el Canadá no ha demostrado que los Estados Unidos actuaran de manera incompatible con el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* al volver a valorar los precios de la madera en plaquitas de West Fraser vendida a entidades afiliadas en Columbia Británica, llegamos a la conclusión de que el Canadá no ha demostrado que los Estados Unidos hayan actuado en forma incompatible con los párrafos 2, 2.1 y 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. Por esta razón, rechazamos las alegaciones del Canadá sobre infracción de los párrafos 2, 2.1 y 4 del artículo 2.

N. ALEGACIÓN 11: PÁRRAFOS 2, 2.1, 2.1.1, 2.2 Y 4 DEL ARTÍCULO 2 - DIFERENCIA EN LA COMPARABILIDAD DE LOS PRECIOS RESULTANTE DE LOS BENEFICIOS DERIVADOS DE CONTRATOS DE FUTUROS: SLOCAN

a) Antecedentes de hecho

7.349 La alegación del Canadá se refiere al tratamiento dado por el USDOC a los beneficios y pérdidas derivados de contratos de futuros con cobertura negociados en la CME. Slocan celebró dos tipos de contratos de futuros con cobertura sobre la venta de madera durante el período objeto de investigación. Con arreglo al primer tipo de contrato, Slocan suministró efectivamente la madera de conformidad con las condiciones del contrato de futuros. Estas transacciones se incluyeron en las ventas registradas de Slocan y *no* son objeto de impugnación. Otros contratos fueron vendidos o transferidos "antes de la entrega física y en lugar de ella".⁴⁸² Los ingresos obtenidos a través de estas operaciones se registraron en los libros de Slocan como actividades de venta de madera. En respuesta al cuestionario del USDOC para los exportadores, Slocan comunicó los ingresos netos obtenidos por los contratos de futuros como compensación de los gastos directos de venta. El USDOC rechazó en su determinación preliminar el ajuste solicitado basándose en que se trataba de ingresos derivados de inversiones y no de un gasto directo de venta. Por consiguiente, no debían tratarse como las deducciones o adiciones correspondientes a ventas determinadas. Tras la determinación preliminar del USDOC, Slocan reformuló su reclamación pidiendo un ajuste por gastos directos de venta o, subsidiariamente, que el USDOC tuviera en cuenta los beneficios y pérdidas por contratos de futuros como compensación de los gastos financieros. En su determinación definitiva, el USDOC rechazó la petición de Slocan de la siguiente manera:

"[L]as ventas de la mercancía de que se trata que tuvieron lugar durante el período de investigación de resultados de un contrato de futuros se han incluido en la lista de las ventas notificadas por Slocan. Sin embargo, no hemos incluido en nuestro análisis los beneficios derivados de la venta de contratos de futuros que no dio lugar a la entrega de la mercancía. Esos beneficios se deben a la posición de Slocan en la CME y como productor de madera blanda pero no a la venta real por la empresa de la mercancía objeto de investigación.

Tampoco hemos aplicado estos beneficios como compensación a los gastos directos de venta de Slocan. En el artículo 773(a)(6)(C)(iii) de la Ley se ordena al [USDOC] que sólo realice ajustes por las circunstancias de las ventas en el caso de los gastos directos de venta y los gastos asumidos. En el artículo 351.410(c) se definen los gastos directos de venta como "gastos ... que derivan de la venta concreta en cuestión y tienen una relación directa con ella". Por consiguiente, cuando no ha habido venta de la mercancía objeto de investigación, no puede haber un ajuste de los gastos directos de venta para tener en cuenta las circunstancias de las ventas.

Slocan sugiere que, subsidiariamente, el [USDOC] aplique los beneficios como compensación a los gastos financieros de Slocan. Para apoyar este argumento, Slocan impugna la declaración que hizo el [USDOC] en el memorándum de cálculo para la determinación preliminar de que estos beneficios son "ingresos derivados de inversiones", afirmando que Slocan realiza operaciones de cobertura y no especulaciones y que las ventas en el mercado de futuros son parte integrante del procedimiento normal de venta y distribución de la empresa. Aunque coincidimos en que las operaciones de cobertura mediante futuros de madera de Slocan están relacionadas con su actividad fundamental de venta de madera y no son inversiones especulativas, precisamente esa es la razón de que no

⁴⁸² Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 315.

estemos de acuerdo en que los contratos de futuros están relacionados con las operaciones de financiación de Slocan. Por lo tanto, los beneficios derivados de futuros no deben utilizarse para compensar los gastos por concepto de intereses de la empresa."⁴⁸³

b) Argumentos de las partes

7.350 El **Canadá** afirma que el USDOC utilizó dos razonamientos directamente contradictorios para no tener en cuenta los beneficios. En la etapa preliminar, el Canadá afirma que el USDOC había determinado que los ingresos procedentes de la transferencia de contratos de futuros de madera blanda eran ingresos derivados de inversiones y, por esa razón, rechazó el ajuste reclamado por Slocan. En la etapa de la determinación definitiva, el USDOC se negó a considerar esos beneficios como compensación de los gastos financieros de Slocan afirmando que estaban relacionados con su actividad fundamental de venta de madera y no con operaciones de inversión. A juicio del Canadá, como mínimo una de esas determinaciones no puede mantenerse y, por lo tanto, está basada en una evaluación de los hechos que no es ni imparcial ni objetiva. Teniendo presente la constatación del USDOC de que las operaciones de futuros con cobertura de Slocan referidas a la madera están relacionadas con su actividad fundamental de venta de madera y no con inversiones especulativas, el Canadá aduce que el USDOC debía haber concedido a Slocan un ajuste de los gastos directos de venta. El Canadá afirma que el párrafo 4 del artículo 2 apoya su alegación. El Canadá sostiene que el párrafo 4 del artículo 2 no exige que los ajustes de los precios estén directamente relacionados con una determinada operación de venta. El Canadá aduce que el párrafo 4 del artículo 2 exigía a los Estados Unidos que tuvieran debidamente en cuenta todas las diferencias que influían en la comparabilidad de los precios. El Canadá sostiene que las operaciones de futuros de Slocan eran una "condición" de las ventas en los Estados Unidos, "otra diferencia" que influía en la comparabilidad de los precios, o ambas cosas. El Canadá afirma que correspondía al USDOC decidir la manera de clasificar los ingresos por contratos de futuros de Slocan y el modo de "tener debidamente en cuenta" su influencia en la comparabilidad de los precios. Si el USDOC consideraba que la petición de Slocan de tal ajuste era injustificada, el Canadá afirma que entonces el USDOC podría haber efectuado el ajuste compensando los gastos financieros de Slocan con los ingresos derivados de contratos de futuros. El Canadá afirma que el hecho de que el USDOC no efectuara el ajuste solicitado de los gastos de venta fue incompatible con la obligación de los Estados Unidos, establecida en el párrafo 2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*, de utilizar una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general. El Canadá afirma que una autoridad investigadora objetiva e imparcial que evaluara las pruebas presentadas al USDOC no podría llegar a la conclusión de que no hacía falta realizar un ajuste para compensar los ingresos derivados de contratos de futuros de Slocan.

7.351 Los **Estados Unidos** responden que el USDOC constató que las operaciones de cobertura de Slocan relativas a la madera están relacionadas con las operaciones generales de venta y la reducción de la exposición de Slocan a los cambios en los precios. Los Estados Unidos afirman que las operaciones de cobertura sólo están *indirectamente* relacionadas con las actividades de venta porque no hay una venta y entrega efectivas de madera a un comprador. Dado que los ingresos obtenidos de la transferencia de contratos de futuros sobre la madera no podían estar relacionados directamente con ventas de madera blanda, los Estados Unidos afirman que el USDOC tenía fundamentos para constatar que los contratos de futuros con cobertura de Slocan no son gastos directos de venta. Teniendo presente que los beneficios derivados de contratos de futuros se registraron como ingresos procedentes de ventas de madera y no como gastos de producción, los Estados Unidos aducen que el USDOC tuvo razón al rechazar la petición de Slocan de que los beneficios de contratos de futuros compensaran los gastos financieros.

⁴⁸³ Canadá - Prueba documental 2, IDM, observación 21, páginas 92-94.

c) Evaluación del Grupo Especial

7.352 El Canadá alega que, sobre la base de los datos de que disponía, la negativa del USDOC a conceder a Slocan un ajuste al amparo del párrafo 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* por los ingresos netos que obtuvo mediante la transferencia de contratos de futuros relativos a la madera blanda en la CME dio lugar a que los Estados Unidos incumplieran las obligaciones que les corresponden en virtud del párrafo 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. El Canadá alega que, si llegamos a la conclusión de que los Estados Unidos no han infringido el párrafo 4 del artículo 2, deberíamos constatar que el USDOC debió tener en cuenta esos ingresos al determinar el valor (normal) reconstruido y que los Estados Unidos, al no hacerlo, infringieron los párrafos 2, 2.1, 2.1.1 y 2.2 del artículo 2. Del expediente deducimos claramente que el USDOC no discutió la existencia de estos ingresos y aceptó que se obtuvieron con operaciones de cobertura y no con actividades especulativas en contratos de futuros. La cuestión que se nos plantea consiste en determinar si el USDOC debería haber efectuado un ajuste de conformidad con el párrafo 4 del artículo 2 para tener en cuenta los ingresos netos derivados de los contratos de futuros de Slocan, y si nuestra constatación es negativa, determinar si los Estados Unidos han actuado de manera incompatible con los párrafos 2, 2.1, 2.1.1 y 2.2 del artículo 2 por no haber tenido en cuenta esos ingresos en el cálculo del dumping. Señalamos que los ingresos en cuestión se obtuvieron por la compra y venta de contratos de futuros que no dieron lugar a la entrega de la mercancía en cuestión.⁴⁸⁴

7.353 Entendemos que el primer argumento del Canadá es que el USDOC debía haber concedido un ajuste en virtud del párrafo 4 del artículo 2, ya fuera sobre la base de la referencia a las "condiciones de venta" o de la mención de "cualesquiera otras diferencias de las que también se demuestre que influyen en la comparabilidad de los precios". Los Estados Unidos afirman que no se demostró que las diferencias en cuestión influyeran en la comparabilidad de los precios. Además, los Estados Unidos aducen que los contratos de futuros en cuestión no eran condiciones de venta relacionadas con determinadas ventas de madera.

7.354 El párrafo 4 del artículo 2 dispone, en la parte pertinente, lo siguiente:

"[s]e realizará una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal. (...) Se tendrán debidamente en cuenta en cada caso, según sus circunstancias particulares, las diferencias que influyan en la *comparabilidad de los precios*, entre otras las diferencias en las condiciones de venta (...) y cualesquiera otras diferencias de las que también se demuestre que influyen en la comparabilidad de los precios." (sin cursivas en el original; no se reproduce la nota de pie de página)

7.355 Recordamos el examen que hicimos de las obligaciones que impone esta disposición en los párrafos 7.165-7.167, *supra*, y en particular la siguiente declaración del Órgano de Apelación en el asunto *Estados Unidos - Acero laminado en caliente*:

"El párrafo 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* dispone que, cuando haya, entre el precio de exportación y el valor normal, 'diferencias' que influyan en la 'comparabilidad' de esos precios, esas diferencias 'se tendrán debidamente en cuenta'. En el texto de esa disposición se facilitan algunos ejemplos de factores que pueden influir en la comparabilidad de los precios: 'las diferencias en las condiciones de venta, las de tributación, las diferencias en los niveles comerciales, en las cantidades y en las características físicas, y cualesquiera otras diferencias'. No obstante, en el párrafo 4 del artículo 2 se estipula expresamente que se tendrán 'en cuenta [...] cualesquiera otras diferencias de las que también se demuestre que

⁴⁸⁴ Por consiguiente, el examen y las conclusiones que siguen no abarcan las ventas de Slocan en la CME que dieron lugar a la entrega de la mercancía en cuestión.

influyen en la comparabilidad de los precios' (sin cursivas en el original). Por lo tanto, no hay diferencias 'que influy[a]n en la comparabilidad de los precios' que, como tales, no deban tenerse 'en cuenta'.⁴⁸⁵ (las cursivas y comillas figuran en el original)

7.356 El examen de una solicitud de ajuste de conformidad con el párrafo 4 del artículo 2 debe comenzar, por tanto, con la determinación de si existe una *diferencia* entre el precio de exportación y el valor normal. Es decir, una diferencia entre el precio al que el producto similar se vende en el mercado interno del país exportador y el precio por el cual se vende el producto supuestamente objeto de dumping en el país importador. En última instancia, esta disposición exige que existan diferencias entre dos mercados. Si no existe ninguna diferencia que influya en los productos vendidos en los mercados en cuestión, por ejemplo, cuando los gastos de embalaje del producto supuestamente objeto de dumping y los del producto similar vendido en el mercado interno del país exportador son idénticos, a nuestro juicio esa disposición no exigiría que se efectuara un ajuste.

7.357 Las diferencias identificadas en relación con los productos vendidos en los dos mercados deben influir en la *comparabilidad* del valor normal y el precio de exportación para que sea aplicable la obligación de tener debidamente en cuenta esas diferencias. El párrafo 4 del artículo 2 no define el significado de *comparabilidad*, pero incluye una lista no exhaustiva de factores que pueden influir en la comparabilidad de los precios. "Comparabilidad" es un término que, a nuestro juicio, no se puede definir en abstracto. Por el contrario, la autoridad investigadora, según los datos de que disponga, debe decidir en cada caso si está demostrado que determinado factor influye en la comparabilidad de los precios. Podemos imaginar situaciones en las que, aunque existan diferencias, no influyen en la comparabilidad de los precios. Por ejemplo, esto podría suceder cuando en el país exportador todos los automóviles vendidos son rojos mientras que los destinados a la exportación son todos negros. La diferencia es obvia y, de hecho, es una de las diferencias enumeradas en el propio párrafo 4 del artículo 2, una diferencia en las características físicas. No obstante, puede no haber diferencia de costos variables entre los dos automóviles porque el costo de la pintura -sea roja o negra- puede ser el mismo. Si en lugar de las diferencias de costo examináramos las diferencias de valor de mercado, podríamos llegar a la misma conclusión si el vendedor o el comprador estuviera dispuesto a vender o comprar al mismo precio, con independencia de que el automóvil sea rojo o negro.⁴⁸⁶

7.358 También es importante señalar que no hay diferencias "que influyan en la comparabilidad de los precios" que, como tales, no deban *tenerse en cuenta*. Además, consideramos que el deber de la autoridad investigadora es examinar las circunstancias de cada ajuste solicitado y determinar si la diferencia influye en la comparabilidad de los precios entre el producto supuestamente objeto de dumping y el producto similar vendido en el mercado interno del país exportador.⁴⁸⁷

7.359 Recordando la norma de examen que estamos aplicando y la prescripción de que no hemos de realizar un examen *de novo*, examinaremos las comunicaciones de las partes para determinar si una

⁴⁸⁵ Informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Acero laminado en caliente*, párrafo 177.

⁴⁸⁶ A nuestro juicio, la influencia de un factor determinado en la comparabilidad de los precios se podría establecer desde el punto de vista del comprador. La cuestión es si un comprador estaría dispuesto a hacer una diferenciación de precios entre dos productos. Por ejemplo, ¿estaría dispuesto un comprador a pagar más por un automóvil pintado de negro que por el mismo automóvil cuando está pintado de rojo, aunque los costos de ambos sean idénticos? Dicho de otro modo, si el comportamiento del comprador cambia según el color del automóvil, se podría considerar que esa diferencia en las características físicas, es decir, la diferencia de color, influye en la comparabilidad de los precios.

⁴⁸⁷ Además de estas observaciones, recordamos que hemos expuesto nuestra interpretación del párrafo 4 del artículo 2 en los párrafos 7.165-7.167, *supra*.

autoridad investigadora imparcial y objetiva podría haber concluido que, sobre la base de los datos de que disponía el USDOC en el momento de la determinación, no correspondía un ajuste de los previstos en el párrafo 4 del artículo 2.

7.360 La primera cuestión que hay que examinar es si había *diferencias* que influyeran en el valor normal y el precio de exportación en los dos mercados comparados, es decir, los Estados Unidos y el Canadá. No se impugna que las actividades de cobertura de Slocan tuvieron lugar únicamente en los Estados Unidos, es decir, en la CME. Ninguna parte ha aducido que Slocan cubriera los riesgos de contratos de futuros respecto a la madera blanda en el Canadá.

7.361 Señalamos que el Canadá afirma que:

"[c]omo Slocan demostró durante la investigación, en especial en la Prueba documental 21 de verificación, las operaciones de cobertura mediante actividades de transferencia de futuros afectan a todas las ventas de un determinado mercado; Prueba documental 21 de la verificación de las ventas de Slocan, *Random Length - An Introductory Hedge Guide*, VE2381 a VE2384 (Canadá - Prueba documental 119). Slocan tiene más flexibilidad para responder a cambios en las tendencias de los precios porque sabe con antelación el precio mínimo que alcanzará cierto porcentaje de sus ventas. Esto influye en los otros precios que Slocan está dispuesta a ofrecer y aceptar en ese mercado."⁴⁸⁸

y que:

"en la verificación [Slocan] demostró el efecto en la comparabilidad de los precios al probar que Slocan era un 'hedger' en el mercado de madera y que el objetivo y efecto de esos contratos de cobertura es influir en los precios del mercado protegiéndose de las oscilaciones de precios. Dada la finalidad demostrada de las operaciones de cobertura, la determinación fáctica [del USDOC] de que 'las operaciones de cobertura mediante futuros de madera de Slocan están relacionadas con su actividad fundamental de venta de madera' era una determinación de que los ingresos por futuros influían en los precios."⁴⁸⁹ (las comillas figuran en el original)

7.362 El Canadá aduce que Slocan demostró que sus operaciones de cobertura en los Estados Unidos influyeron en la comparabilidad de los precios. Para apoyar este argumento, entendemos que el Canadá afirma que las operaciones de cobertura de Slocan sólo tuvieron lugar en los Estados Unidos y que fueron un esfuerzo deliberado para influir en los precios de sus productos vendidos únicamente en el mercado de los Estados Unidos.

7.363 Señalamos que los ingresos en cuestión no derivan de ventas concretas de madera blanda en cuanto tales, sino de la venta de los propios contratos, que deben cumplirse en el futuro. Esto significa que el mismo contrato puede ser vendido y comprado, o incluso recomprado por el vendedor inicial, varias veces antes de que efectivamente se produzca la entrega física de la madera blanda. También señalamos que en el informe del USDOC de verificación de Slocan se dice que:

"[t]odo contrato de futuros que celebra Slocan conlleva la obligación de entregar 'la mercancía física' -madera real- salvo que se compense el contrato.

⁴⁸⁸ Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 336, nota 356.

⁴⁸⁹ *Id.*, párrafo 342, nota 363.

Cuando un contrato de futuros vence sin ser compensado, el cliente es la CME. Slocan entrega las mercancías siguiendo sus instrucciones CME. (...)

Slocan negocia contratos de futuros para cubrir riesgos, no para especular. La finalidad de las operaciones de cobertura es reducir el riesgo de mantener existencias de madera.⁴⁹⁰

7.364 Aunque la CME está situada en los Estados Unidos, los vendedores y compradores de los contratos de futuros también pueden estar situados en el propio Canadá, como ocurre con Slocan. Además, señalamos también que la entrega de la madera blanda en relación con los contratos de futuros también puede tener lugar en su momento en el Canadá.⁴⁹¹ Aunque somos conscientes de que los ingresos en cuestión se han generado mediante contratos de futuros que fueron compensados y de que no se ha producido entrega, el producto que constituye el objeto del contrato puede revertir al mercado interno del Canadá. Teniendo en cuenta lo anterior, nos parece que pueden plantearse dudas acerca de si el efecto de las operaciones de cobertura de Slocan puede circunscribirse únicamente al mercado de los Estados Unidos, y que por consiguiente influye en la comparabilidad de los precios entre el valor normal y el precio de exportación. Además, señalamos que la "mayor flexibilidad para responder a los cambios en las tendencias de los precios" que menciona el Canadá en las comunicaciones que nos ha presentado, a nuestro juicio no puede aislarse al mercado del país en que se producen las operaciones de cobertura, es decir, los Estados Unidos. Aparte de la aseveración no justificada de que "influyen en los demás precios que Slocan está dispuesta a ofrecer y aceptar en el mercado de los Estados Unidos", el Canadá no ha presentado pruebas que demuestren que las operaciones de cobertura influyeron únicamente en los precios a que se venden los productos de madera blanda en los Estados Unidos. Dicho de otro modo, el Canadá no nos ha convencido de que el efecto de "estabilidad de precios" de las operaciones de cobertura que está implícito en sus comunicaciones no desempeñara una función en la fijación de precios de los productos de madera blanda cuando se colocan en el Canadá o en cualquier otro mercado en el que Slocan los venda. Por consiguiente, consideramos que el Canadá no ha acreditado que existan "diferencias" entre el precio de exportación y el valor normal que influyan en la "comparabilidad" de estos precios.

7.365 Por las razones anteriormente expuestas, llegamos a la conclusión de que una autoridad investigadora imparcial y objetiva podría haber concluido que el ajuste solicitado por Slocan de conformidad con el párrafo 4 del artículo 2, ya sea sobre la base de la referencia a "las condiciones de venta" o de la mención de "cualesquiera otras diferencias", no estaba justificado y por consiguiente que tal autoridad investigadora podría haberse negado a conceder ese ajuste. Rechazamos por tanto la alegación del Canadá de que los Estados Unidos actuaron en forma incompatible con el párrafo 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*.

7.366 Subsidiariamente, el Canadá aduce que, de conformidad con el párrafo 2.1.1 del artículo 2, al determinar el valor (normal) reconstruido el USDOC debería haber imputado los beneficios de los contratos de futuros a la compensación de los gastos financieros.⁴⁹² Los Estados Unidos no están de

⁴⁹⁰ Canadá - Prueba documental 119, Informe de verificación de los costos de Slocan, página VEO2361.

⁴⁹¹ *Id.*, página VE02366, donde se indica lo siguiente:

"[s]i su empresa desea recibir la entrega y se encuentra situada en los Estados Unidos o el Canadá al Este del límite occidental de Dakota del Norte, Dakota del Sur, Nebraska, Kansas, Texas y Oklahoma y del límite occidental de Manitoba (Canadá), el flete será el de tarifa más baja publicado para vagones de plataforma de 73 pies entre Prince (Columbia Británica) y el lugar de destino".

⁴⁹² Respuesta del Canadá a la pregunta 1 del Grupo Especial, párrafo 1 vi).

acuerdo. A juicio de los Estados Unidos, no habría sido adecuado que el USDOC hiciera caso omiso del tratamiento dado a esos beneficios en los libros de Slokan y en lugar de ello los hubiera considerado como compensaciones del costo de producción.

7.367 El párrafo 2.1.1 del artículo 2 dice así:

"A los efectos del párrafo 2, los costos se calcularán normalmente sobre la base de los registros que lleve el exportador o productor objeto de investigación, siempre que tales registros estén en conformidad con los PCGA del país exportador y reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado. Las autoridades tomarán en consideración todas las pruebas disponibles de que la imputación de los costos ha sido la adecuada, incluidas las que presente el exportador o productor en el curso de la investigación, siempre que esas imputaciones hayan sido utilizadas tradicionalmente por el exportador o productor, sobre todo en relación con el establecimiento de períodos de amortización y depreciación adecuados y deducciones por concepto de gastos de capital y otros costos de desarrollo. A menos que se reflejen ya en las imputaciones de los costos a que se refiere este apartado, los costos se ajustarán debidamente para tener en cuenta las partidas de gastos no recurrentes que benefician a la producción futura y/o actual, o para tener en cuenta las circunstancias en que los costos correspondientes al período objeto de investigación han resultado afectados por operaciones de puesta en marcha." (no se reproduce la nota de pie de página)

7.368 Recordamos nuestra interpretación de las obligaciones que impone el párrafo 2.1.1 del artículo 2, expuesta en los párrafos 7.236-7.237, *supra*. Recordamos que esta disposición establece que los costos se calculen normalmente sobre la base de los registros que lleve el exportador, siempre que tales registros estén en conformidad con los PCGA del país exportador y reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado. Además, establece que las autoridades investigadoras deben tomar en consideración todas las pruebas disponibles de que la imputación de los costos ha sido la adecuada, incluidas las que presente el exportador o productor en el curso de la investigación, siempre que se cumplan determinados requisitos. El Canadá afirma que, de conformidad con el párrafo 2.1.1 del artículo 2, el USDOC, al determinar el valor (normal) reconstruido, debió haber imputado los beneficios de los contratos de futuros a la compensación de los gastos financieros. Teniendo en cuenta el análisis que hemos hecho de las obligaciones que contiene en el párrafo 2.1.1 del artículo 2, no consideramos que el argumento del Canadá se refiera a ninguna de dichas obligaciones. Al haber rechazado el único fundamento en que el Canadá apoyaba la alegación de una infracción del párrafo 2.1.1 del artículo 2, debemos rechazar la alegación del Canadá.⁴⁹³

7.369 El Canadá aduce que la no concesión de un ajuste por el USDOC fue incompatible con las obligaciones que imponen a los Estados Unidos los párrafos 2, 2.1 y 2.2 del artículo 2 del *Acuerdo*

⁴⁹³ Además, observamos que Slokan consideró estos ingresos como "ingresos derivados de ventas" y no como costo de los productos vendidos o como partida de gastos administrativos, de venta y de carácter general. Para que el USDOC los hubiera considerado de manera diferente -como costo de los productos vendidos o partida de los gastos administrativos, de venta y de carácter general- Slokan debería haber aducido y demostrado en la investigación que había motivos para que el USDOC se apartase de "los registros que lleve el exportador", lo que no nos consta que hiciera. Al no haberlo hecho, la salvedad del párrafo 2.1.1 del artículo 2 dispone que los "costos se calcularán sobre la base de los registros que lleve el exportador", que es lo que constatamos que hizo el USDOC. Por consiguiente, el USDOC actuó de acuerdo con el mandato enunciado en el párrafo 2.1.1 del artículo 2.

Antidumping.⁴⁹⁴ Con respecto a la alegación que fundó en el párrafo 2 del artículo 2, el Canadá aduce que esa disposición requiere que la autoridad investigadora utilice una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general.

7.370 El párrafo 2 del artículo 2 dice lo siguiente:

"Cuando el producto similar no sea objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno del país exportador o cuando (...) tales ventas no permitan una comparación adecuada, el margen de dumping se determinará mediante comparación con (...) el costo de producción en el país de origen más una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general así como por concepto de beneficios."
(no se reproduce la nota de pie de página)

7.371 De acuerdo con esta disposición, en determinadas circunstancias el margen de dumping puede determinarse comparando el precio de exportación con el valor (normal) reconstruido. Este valor (normal) reconstruido debe incluir el costo de producción en el país de origen más una cantidad *razonable* por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general, así como por concepto de beneficios. Si bien esta disposición exige que la cantidad por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general que ha de incluirse en el valor (normal) reconstruido sea razonable, el Canadá no ha aducido sobre qué base debemos constatar que las cantidades establecidas por el USDOC no lo son. El Canadá se limita a alegar que los Estados Unidos han infringido el párrafo 2 del artículo 2, sin presentar un fundamento ni argumentos para su alegación. Recordamos que en la constatación que figura en el párrafo 7.13, *supra*, dijimos que corresponde al Canadá, que ha impugnado la compatibilidad de la medida estadounidense, la carga de demostrar que la medida no es compatible -en este caso particular- con el párrafo 2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. Además, recordamos que la función de un grupo especial no consiste en exponer los argumentos de ninguna de las partes. El Canadá no ha presentado argumentos para respaldar su alegación de que en el caso que examinamos el USDOC utilizó cantidades no razonables por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general cuando reconstruyó el valor (normal). Por consiguiente, rechazamos la alegación del Canadá de que los Estados Unidos actuaron de manera incompatible con el párrafo 2 del artículo 2.

7.372 El Canadá no ha presentado ningún argumento en apoyo de la supuesta infracción por el USDOC del párrafo 2.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. Recordamos que la función de un grupo especial no consiste en exponer los argumentos de ninguna de las partes. El Canadá no ha presentado argumentos para justificar su alegación. Por consiguiente, rechazamos la alegación del Canadá.⁴⁹⁵

⁴⁹⁴ Respuesta del Canadá a la pregunta 1 del Grupo Especial, párrafo 1 vi). Señalamos que, en la nueva formulación de sus alegaciones, el Canadá no incluyó el párrafo 1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* entre las disposiciones que supuestamente habrían infringido los Estados Unidos. Teniendo esto en cuenta, consideramos que no se nos ha sometido la alegación fundada en el párrafo 1 del artículo 2 y, por consiguiente, no la examinaremos.

⁴⁹⁵ En todo caso, entendemos que Slocan no consideró estos ingresos en sus registros como una partida de gastos administrativos, de venta y de carácter general, sino como "ingresos derivados de ventas". Como se examina en los párrafos 7.236-7.237, *supra*, el párrafo 2.1.1 del artículo 2 expresa una preferencia por que los costos se determinen sobre la base de los registros que lleve el exportador. En este caso el Canadá nos pide que constatemus que el USDOC debería haberse apartado de los registros que llevaba Slocan considerando los ingresos en cuestión como parte de los gastos administrativos, de venta y de carácter general de la empresa. Sin embargo, recordamos que Slocan no consideró los ingresos en cuestión como parte de los gastos administrativos, de venta y de carácter general sino como "ingresos derivados de ventas". Para que lleguemos a una conclusión conforme con la petición del Canadá, consideramos que Slocan debería haber aducido y

7.373 Por último, el Canadá formula una alegación consiguiente basada en el párrafo 2.1 del artículo 2. El Canadá afirma que un cálculo incorrecto de los costos repercute en la determinación de las ventas que se pueden utilizar para establecer el valor normal, en contra de lo dispuesto en el párrafo 2.1 del artículo 2. Esta alegación debe ser rechazada porque el Canadá no ha demostrado que el USDOC determinara los costos incorrectamente (véase el párrafo 7.368, *supra*).

O. ALEGACIÓN REFERENTE AL ARTÍCULO VI DEL GATT DE 1994 Y EL ARTÍCULO 1, EL PÁRRAFO 3 DEL ARTÍCULO 9 Y EL PÁRRAFO 1 DEL ARTÍCULO 18 DEL *ACUERDO ANTIDUMPING*

a) Argumentos de las partes

7.374 El **Canadá** aduce que, al iniciar y continuar indebidamente la investigación, sin determinar apropiadamente el "producto similar", sin efectuar un ajuste en función de las diferencias físicas que influían en la comparabilidad de los precios, reduciendo a cero los márgenes negativos y calculando inadecuadamente los costos de cada uno de los declarantes, los Estados Unidos aplicaron márgenes de dumping incrementados artificialmente a los productos de madera blanda canadienses y aplicaron contra el dumping una medida que era contraria a lo dispuesto en el artículo 1, el párrafo 3 del artículo 9 y el párrafo 1 del artículo 18 del *Acuerdo Antidumping* y el artículo VI del *GATT de 1994*.

b) Evaluación por el Grupo Especial

7.375 Entendemos que, en el marco de esta alegación, el Canadá aduce que como los Estados Unidos han actuado de manera incompatible con ciertas disposiciones del *Acuerdo Antidumping* al iniciar y continuar indebidamente la investigación, sin determinar apropiadamente el "producto similar", sin efectuar un ajuste en función de las diferencias físicas que influían en la comparabilidad de los precios, reduciendo a cero los márgenes negativos y calculando inadecuadamente los costos de cada uno de los declarantes -lo cual constituye alegaciones separadas que se han examinado en las secciones VII.D-VII.N, *supra*- los Estados Unidos también han actuado de manera incompatible con el artículo 1, el párrafo 3 del artículo 9 y el párrafo 1 del artículo 18 del *Acuerdo Antidumping* y el artículo VI del *GATT de 1994*.⁴⁹⁶ Por lo tanto, se trata de una alegación consiguiente.⁴⁹⁷

7.376 Para empezar observamos que, en la solicitud de establecimiento de un grupo especial, el párrafo 3 del artículo 9 sólo está mencionado en la sección 3. Ésta contiene exclusivamente las alegaciones del Canadá que se han examinado en las secciones VII.H-VII.N del presente informe. Teniendo presente esta circunstancia, y la falta de toda referencia a una infracción del párrafo 3 del artículo 9 en el resto de la solicitud, entendemos que nuestro examen y nuestras constataciones acerca de esta disposición tienen que limitarse a las alegaciones que hemos examinado en las secciones VII.H-VII.N de este informe.

demostrado que había motivos, sobre la base de la salvedad del párrafo 2.1.1 del artículo 2, para que el USDOC se apartara de los registros de Slocan, es decir, debería haber considerado los ingresos en cuestión como una partida de los gastos administrativos, de venta y de carácter general y no como "ingresos derivados de ventas". El Canadá no ha señalado ninguna prueba que obre en el expediente que demuestre que Slocan hizo eso en el contexto de la investigación.

⁴⁹⁶ Respuesta del Canadá a la pregunta 1 del Grupo Especial, párrafo 1 vii).

⁴⁹⁷ Entendemos que se trata de una alegación consiguiente o dependiente basada en los argumentos expuestos por el Canadá en apoyo de las supuestas infracciones del artículo 1, el párrafo 3 del artículo 9 y el párrafo 1 del artículo 18 del *Acuerdo Antidumping* y el artículo VI del *GATT de 1994*. (Véanse el párrafo 7.374, *supra*, y la respuesta del Canadá a la pregunta 1 del Grupo Especial, párrafo 1 vii)).

7.377 Nuestra decisión sobre esta alegación de violación de diversas disposiciones del *Acuerdo Antidumping* y el *GATT de 1994* dependerá por tanto íntegramente de nuestras constataciones con respecto a las alegaciones con las que esta alegación está relacionada. Recordamos que en las secciones VII.D-VII.N, *supra*, hemos resuelto que, al utilizar la "reducción a cero" para determinar la existencia de márgenes de dumping, los Estados Unidos han actuado de manera incompatible con lo dispuesto en el párrafo 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* y que hemos desestimado las alegaciones restantes del Canadá. Teniendo presentes nuestras conclusiones con respecto a las alegaciones examinadas en esas secciones, y lo dicho en el párrafo 7.376, *supra*, constatamos:

- que no tiene fundamento la alegación del Canadá sobre infracción del artículo 1 y el párrafo 1 del artículo 18 del *Acuerdo Antidumping* y del artículo VI del *GATT de 1994*, basada en alegaciones que hemos rechazado en las secciones VII.D-VII.G;
- que tampoco tiene fundamento la alegación del Canadá sobre infracción del artículo 1, el párrafo 3 del artículo 9 y el párrafo 1 del artículo 18 del *Acuerdo Antidumping* y del artículo VI del *GATT de 1994*, basada en alegaciones que hemos rechazado en las secciones VII.H y VII.J-VII.N.

7.378 En cuanto a la alegación relativa a la "reducción a cero", examinada en la sección VII.I, *supra*, recordamos que hemos decidido que los Estados Unidos *no* han actuado de manera compatible con el párrafo 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. Por consiguiente, es con respecto a esta alegación que debemos determinar si -como aduce el Canadá- los Estados Unidos "aplicaron contra el dumping una medida que era contraria a lo dispuesto en el artículo 1, el párrafo 3 del artículo 9 y el párrafo 1 del artículo 18 del *Acuerdo Antidumping* y el artículo VI del *GATT de 1994*". Hacemos notar que un grupo especial "sólo necesita tratar las alegaciones que se deben abordar para resolver el asunto debatido en la diferencia."⁴⁹⁸ Teniendo en cuenta el carácter dependiente de la alegación del Canadá, no consideramos que tenga ninguna utilidad adoptar una decisión al respecto.⁴⁹⁹ En particular, decidir esa alegación dependiente no ofrecerá orientación adicional en cuanto a las medidas que deben adoptar los Estados Unidos para aplicar nuestra recomendación relativa a la infracción de la que depende. Teniendo en cuenta lo anterior, consideramos que no es necesario examinar la alegación del Canadá fundada en el artículo 1, el párrafo 3 del artículo 9 y el párrafo 1 del artículo 18 del *Acuerdo Antidumping* y el artículo VI del *GATT de 1994*.

VIII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A. CONCLUSIONES

8.1 Teniendo en cuenta las constataciones que hemos formulado *supra*, llegamos a la conclusión de que en la investigación de que se trata:

- a) los Estados Unidos han actuado de manera incompatible con las obligaciones que les impone:
 - i) el párrafo 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* al determinar la existencia de márgenes de dumping sobre la base de un método que incorpora la práctica de la "reducción a cero";

⁴⁹⁸ Informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Camisas y blusas*, página 23.

⁴⁹⁹ Observamos que los Grupos Especiales encargados de los siguientes asuntos siguieron un enfoque similar: *Argentina - Pollos*, párrafos 7.369-7.370; *Guatemala - Cemento II*, párrafo 8.296; y *Estados Unidos - DRAM*, párrafo 6.92.

- b) los Estados Unidos no han actuado de manera incompatible con las obligaciones que les imponen:
- i) párrafo 2 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* al determinar que la solicitud contenía la información que razonablemente tenía a su alcance el solicitante;
 - ii) párrafo 3 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* al determinar que existían pruebas suficientes de existencia de dumping para justificar la iniciación de la investigación;
 - iii) párrafo 8 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* al no rechazar la solicitud antes de la iniciación de la investigación, ni haber puesto fin a la investigación, debido a la supuesta insuficiencia de las pruebas sobre existencia de dumping;
 - iv) el párrafo 6 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* al determinar el carácter único del producto similar y el producto considerado;
 - v) el párrafo 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* al no conceder un ajuste por las diferencias en las características físicas (diferencias en las dimensiones), como habían solicitado algunos declarantes;
 - vi) los párrafos 2, 2.1, 2.1.1, 2.2 y 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* en el cálculo de la cantidad por concepto de gastos financieros correspondientes a la madera blanda en el caso de Abitibi;
 - vii) los párrafos 2, 2.1, 2.1.1, 2.2 y 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* en el cálculo de la cantidad por concepto de gastos administrativos y de carácter general correspondientes a la madera blanda en el caso de Tembec;
 - viii) los párrafos 2, 2.1, 2.1.1, 2.2 y 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* en el cálculo de las cantidades por concepto de gastos administrativos y de carácter general correspondientes a la madera blanda en el caso de Weyerhaeuser;
 - ix) los párrafos 2, 2.1, 2.1.1 y 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* en el cálculo de la cantidad por ingresos derivados de subproductos obtenidos de la venta de madera en plaquitas, imputables a la compensación de gastos, en los casos de Tembec y West Fraser;
 - x) el párrafo 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* al no conceder a Slocan un ajuste por los ingresos netos obtenidos de la transferencia de contratos de futuros sobre madera blanda, ni los párrafos 2, 2.1, 2.1.1 y 2.2 del artículo 2 por no tener en cuenta estos ingresos netos al determinar el valor (normal) reconstruido;
 - xi) el artículo 1 y el párrafo 1 del artículo 18 del *Acuerdo Antidumping* y el artículo VI del *GATT de 1994* con respecto a las alegaciones del Canadá a que se hace referencia en los párrafos 8.1 b) i)-8.1 b) iv), *supra*;
 - xii) el artículo 1, el párrafo 3 del artículo 9 y el párrafo 1 del artículo 18 del *Acuerdo Antidumping* y el artículo VI del *GATT de 1994* con respecto a las alegaciones del Canadá a que se hace referencia en los párrafos 8.1 b) v)-8.1 b) x), *supra*.

- c) teniendo en cuenta las constataciones de los párrafos 8.1 a) y 8.1 b), *supra*, aplicamos el principio de economía procesal y no nos pronunciamos sobre las alegaciones del Canadá fundadas en:
 - i) el párrafo 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* ("comparación equitativa") con respecto a la reducción a cero;
 - ii) el artículo 1, el párrafo 3 del artículo 9 y el párrafo 1 del artículo 18 del *Acuerdo Antidumping* y el artículo VI del *GATT de 1994* con respecto a la cuestión mencionada en el párrafo 8.1 a) i), *supra*.

B. ANULACIÓN O MENOSCABO

8.2 Según el párrafo 8 del artículo 3 del *ESD*, en los casos de incumplimiento de las obligaciones contraídas en virtud de un acuerdo abarcado, se presume que la medida constituye un caso de anulación o menoscabo de las ventajas resultantes de ese acuerdo. En consecuencia, llegamos a la conclusión de que, en la medida en que los Estados Unidos han actuado de manera incompatible con las disposiciones del *Acuerdo Antidumping*, han anulado o menoscabado ventajas resultantes para el Canadá de dicho Acuerdo.

C. RECOMENDACIÓN

8.3 En su solicitud de establecimiento de un grupo especial, el Canadá pidió que recomendáramos al Órgano de Solución de Diferencias que "los Estados Unidos revoken la orden antidumping con respecto a la madera blanda procedente del Canadá".⁵⁰⁰ Además de la revocación de la medida en litigio, en su primera comunicación escrita el Canadá nos pidió que sugiriéramos que los Estados Unidos podrían aplicar la recomendación del Grupo Especial "restituy[endo] los depósitos en efectivo percibidos en virtud de una investigación ilegal y una determinación ilegal de la existencia de dumping".⁵⁰¹

8.4 Al examinar la petición del Canadá, recordamos en primer lugar que el párrafo 1 del artículo 19 del *ESD* dispone en la parte pertinente lo siguiente:

"Cuando un grupo especial o el Órgano de Apelación lleguen a la conclusión de que una medida es incompatible con un acuerdo abarcado, recomendarán que el Miembro afectado la ponga en conformidad con ese acuerdo. Además de formular recomendaciones, el grupo especial o el Órgano de Apelación *podrán sugerir la forma en que el Miembro afectado podría aplicarlas.*" (sin cursivas en el original; no se reproducen las notas de pie de página)

8.5 En consecuencia, teniendo en cuenta las constataciones que figuran en el párrafo 8.1, *supra*, recomendamos que el Órgano de Solución de Diferencias pida a los Estados Unidos que pongan su medida en conformidad con las obligaciones que les corresponden en virtud del *Acuerdo Antidumping*.

8.6 En virtud del párrafo 1 del artículo 19 del *ESD*, los grupos especiales están facultados para sugerir ("podrán sugerir") la forma en que un Miembro podría aplicar la recomendación pertinente. No obstante, el grupo especial no está obligado a hacer una sugerencia si no lo considera adecuado.

⁵⁰⁰ WT/DS264/2.

⁵⁰¹ Primera comunicación escrita del Canadá, párrafo 550. Véase también la segunda declaración oral (inicial) del Canadá, párrafo 112.

No consideramos adecuado formular ninguna recomendación en este sentido al Órgano de Solución de Diferencias.

IX. OPINIÓN DISCREPANTE DE UN MIEMBRO DEL GRUPO ESPECIAL EN RELACIÓN CON LA ALEGACIÓN DEL CANADÁ SOBRE LA REDUCCIÓN A CERO

9.1 Aunque me sumo a mis colegas del Grupo Especial con respecto a las constataciones sobre todas las demás alegaciones que se nos han sometido, tengo que discrepar respetuosamente de las constataciones relativas a la reducción a cero (alegación 6). A mi juicio, el Canadá no ha demostrado que la reducción a cero sea incompatible con las disposiciones específicas del párrafo 4.2 del artículo 2 ni con el requisito general de una "comparación equitativa", del párrafo 4 del artículo 2. Como mínimo, considero que la interpretación de los Estados Unidos de los párrafos 4.2 y 4 del artículo 2, según la cual estas disposiciones no prohíben la reducción a cero, es una interpretación admisible. En consecuencia, por mi parte constataría que los Estados Unidos no actuaron de manera incompatible con los párrafos 4.2 y 4 del artículo 2 por haber reducido a cero los márgenes negativos en la investigación correspondiente a esta diferencia.

9.2 Para comenzar, recuerdo la norma de examen que rige los trabajos de los grupos especiales (y del Órgano de Apelación) cuando examinan alegaciones de que un Miembro ha infringido el *Acuerdo Antidumping*. El párrafo 6 ii) del artículo 17 dispone que, si una disposición del *Acuerdo Antidumping* se presta a varias interpretaciones admisibles, se declarará que la medida está en conformidad con esa disposición si se basa en una de esas interpretaciones admisibles. Por consiguiente, nuestra tarea no consiste en elegir la interpretación que preferimos de los párrafos 4.2 y 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*, sino en determinar si la interpretación propugnada por los Estados Unidos es admisible, de conformidad con las normas de interpretación de los tratados aplicables en el sistema de solución de diferencias de la OMC. Si lo constatamos así, debemos declarar que las medidas de los Estados Unidos al aplicar la reducción a cero en esta investigación están en conformidad con los párrafos 4.2 y 4 del artículo 2. A mi modo de ver, el párrafo 6 ii) del artículo 17 es aplicable en todas las etapas de nuestro análisis: si alguna etapa esencial de nuestro razonamiento depende de una interpretación que es sólo una de las múltiples admisibles, no podemos constatar que los Estados Unidos hayan actuado de manera incompatible con el *Acuerdo Antidumping*.

9.3 Aunque discrepo de las constataciones de mis colegas sobre la reducción a cero, coincido con su conclusión intermedia de que el párrafo 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* permite los promedios múltiples. A mi juicio, en este caso no se trata de una cuestión de múltiples interpretaciones admisibles, sino de la interpretación correcta de esa disposición. Mis colegas han explicado plenamente los fundamentos de sus conclusiones sobre los promedios múltiples, incluida la necesidad de dar sentido a la palabra "comparables", especialmente teniendo en cuenta su inclusión en el texto en una etapa avanzada de las negociaciones; la corrección de interpretar en su conjunto la frase "todas las transacciones de exportación comparables" de manera que se dé sentido a todos sus elementos; la importancia del concepto de "comparabilidad de los precios" respecto a los ajustes previstos en el párrafo 4 del artículo 2 como contexto para entender el término "comparables" en el párrafo 4.2 de dicho artículo; lo evidentemente ilógico que es interpretar que el párrafo 4.2 del artículo 2 exige que las comparaciones se realicen bien al máximo nivel agregado (promedio con promedio) o al mínimo nivel agregado (transacción con transacción), al tiempo que prohíbe comparaciones en los niveles intermedios de agregación⁵⁰²; y la compatibilidad de los promedios

⁵⁰² Es difícil entender por qué una autoridad investigadora habría de estar obligada a comparar la totalidad del producto objeto de investigación con la totalidad del producto similar extranjero o cada transacción de exportación con cada transacción en el mercado interno, sin que se le permitiera comparar grupos de transacciones de exportación con grupos de transacciones comparables en el mercado interno.

múltiples con el objetivo general del párrafo 4 del artículo 2, que es garantizar una comparación equitativa. Sólo añadiría que el empleo del término "márgenes de dumping", aunque no es concluyente sobre la cuestión de si están permitidos los promedios múltiples, representa un elemento adicional en el conjunto general que avala la conclusión de que tales promedios están permitidos.

9.4 Aunque no considero que sea necesario repetir la argumentación de mis colegas, deseo hacer hincapié en la importancia crítica que tienen los promedios múltiples para garantizar una comparación equitativa. Prácticamente en todas las investigaciones antidumping habrá diferencias entre las transacciones del mercado interno y las de exportación. Estas diferencias pueden derivarse, entre otros factores, de las diferencias físicas, las diferencias en el nivel comercial o la fecha de la venta.⁵⁰³ Si bien en principio estas diferencias se pueden tener en cuenta efectuando ajustes, en muchos casos sencillamente no será posible identificar ni cuantificar sus efectos exactos en la comparabilidad de los precios. Además, hay distintas maneras de plantear la cuestión de la comparabilidad de los precios y realizar ajustes. Por ejemplo, en caso de gran diversidad de tipos o fechas de venta ni siquiera resultará claro cuál de los diversos grupos debe representar el modelo al cual deben tender los ajustes. Los promedios múltiples eliminan la necesidad de tomar en consideración tales ajustes, reduciendo de ese modo la influencia de opiniones subjetivas en los resultados. Por consiguiente, a mi juicio los promedios múltiples no sólo no están prohibidos por el *Acuerdo Antidumping* sino que en general son la manera más adecuada, más equitativa, más exacta, más previsible, y en muchos casos la única posible, de garantizar una comparación equitativa.⁵⁰⁴ Tenemos que suponer que los negociadores sabían esto cuando negociaban el *Acuerdo Antidumping*.

9.5 El lector puede preguntarse por qué es necesario en este informe examinar la admisibilidad de los promedios múltiples. Después de todo, las partes están de acuerdo en que los promedios múltiples están admitidos en virtud del párrafo 4.2 del artículo 2⁵⁰⁵, y los terceros no han sostenido lo contrario.⁵⁰⁶ La razón que hace pertinente el examen en este caso es que el Canadá se basa en la presente diferencia en la resolución del Órgano de Apelación sobre la reducción a cero en el asunto *CE - Ropa de cama*, y a mi juicio esa resolución se basa, al menos implícitamente, en la conclusión de que los promedios múltiples están prohibidos por el párrafo 4.2 del artículo 2.⁵⁰⁷ El razonamiento del

⁵⁰³ Por razones exclusivamente prácticas puede excluirse que la necesidad de promedios múltiples en el caso de tipos o modelos múltiples se pueda eliminar realizando investigaciones distintas para cada modelo o tipo, ya que incluso un producto objeto de investigación que esté definido de manera aparentemente limitada, como los televisores o los rodamientos de bolas, puede comprender innumerables modelos o tipos.

⁵⁰⁴ En la segunda reunión del Grupo Especial con las partes preguntamos a los representantes de ambas partes con cuánta frecuencia se habían encontrado con un caso en que sólo hubiera que tomar una medida, es decir, en que sólo hubiera un modelo, un nivel comercial y un período. El representante de los Estados Unidos respondió que no conocía ninguna investigación que se ajustara a esa descripción, mientras que el representante del Canadá dijo que había conocido "uno o dos" casos de etapa única.

⁵⁰⁵ El Canadá sostuvo ante el Grupo Especial que su interpretación del párrafo 4.2 del artículo 2 "... no prohíbe el establecimiento de márgenes de dumping con respecto a modelos determinados de un producto." Respuesta del Canadá a la pregunta 31 del Grupo Especial, párrafo 109.

⁵⁰⁶ El Japón señaló que "[p]uede emplearse un método de comparación múltiple previsto en esa norma [el párrafo 4.2 del artículo 2] para el proceso de cálculo del margen por razones de conveniencia administrativa, para tener en cuenta las diferentes características físicas de varios modelos de un producto." (Declaración oral del Japón en calidad de tercero, párrafo 5.75, *supra*.)

⁵⁰⁷ Así, el Órgano de Apelación declaró que "[t]odos los tipos o modelos comprendidos en el ámbito de un producto 'similar' han de ser, forzosamente, 'comparables', y, en consecuencia, las transacciones de exportación de esos tipos o modelos deben considerarse 'transacciones de exportación comparables' en el sentido del párrafo 4.2 del artículo 2." (Informe del Órgano de Apelación, *CE - Ropa de cama*, párrafo 58.)

Órgano de Apelación, que en definitiva parece basarse en la opinión de que mediante la reducción a cero las CE calcularon un promedio ponderado que no reflejaba plenamente los precios de algunas transacciones de exportación y de ese modo estaba en contradicción con el requisito de comparar un promedio ponderado del valor normal con un promedio ponderado de todas las transacciones de exportación comparables, simplemente no puede conciliarse con una constatación de que los promedios múltiples están admitidos. Por consiguiente, si los promedios múltiples están admitidos -y en ello estamos de acuerdo las partes, mis colegas y yo- no es posible basarse simplemente en el informe del Órgano de Apelación en *CE - Ropa de cama* para llegar a la conclusión de que la reducción a cero está prohibida. Lo que debemos examinar es si existe algún *otro* fundamento para concluir que el párrafo 4.2 del artículo 2 prohíbe la reducción a cero.

9.6 Mis colegas han intentado elaborar esa alternativa al razonamiento que figura en *CE - Ropa de cama*. Han llegado a la conclusión de que la obligación de incluir en el promedio ponderado del precio de exportación "todas las transacciones de exportación comparables" se aplica no sólo a la etapa de comparación sino *también* a la agregación de los resultados de las múltiples comparaciones. Consideran que mediante la reducción a cero los Estados Unidos excluyeron parcialmente del proceso de agregación los resultados de las comparaciones por tipos en que el promedio ponderado del valor normal era inferior al promedio ponderado del precio de exportación. Llegan a la conclusión de que, por lo tanto, los Estados Unidos infringieron el párrafo 4.2 del artículo 2 por no haber tenido en cuenta todos los precios de exportación comparables al calcular el margen global de dumping. Con todo respeto debo discrepar.

9.7 Se recordará que cuando una autoridad investigadora calcula promedios múltiples, primero divide la mercancía de que se trate (y el producto similar extranjero) en grupos sobre la base de características comunes (que pueden referirse a las características físicas, el nivel comercial, la fecha de venta, etc.). Calcula un promedio ponderado del valor normal y del precio de exportación para cada grupo y después compara los promedios ponderados para determinar la medida del dumping de ese grupo, si lo hay. El resultado serán múltiples márgenes de dumping (o si se prefiere, cuantías de dumping), uno para cada grupo. Pero para determinar un margen global correspondiente al producto objeto de investigación será necesario agregar de alguna manera los resultados de las comparaciones de cada grupo. Cuando la autoridad investigadora realiza los cálculos comparando transacción por transacción habrá un proceso análogo. También en ese caso la autoridad investigadora obtendrá márgenes (o cuantías) de dumping correspondientes a varias transacciones específicas y seguidamente tendrá que agregar esos márgenes para determinar un margen global de dumping correspondiente al producto.

9.8 No cabe duda de que, cuando la autoridad investigadora está calculando promedios ponderados de los valores normales y de los precios de exportación para cada grupo en caso de promedios múltiples, en la etapa de investigación está obligada a respetar el párrafo 4.2 del artículo 2. Esto comprende la obligación establecida en el párrafo 4.2 del artículo 2 de incluir en cada una de las comparaciones entre promedios "todas las transacciones de exportación comparables". En este caso, sin embargo, no se sugiere que el USDOC haya dejado de incluir transacciones de exportación comparables en cualquiera de las comparaciones entre promedios que efectuó. Tampoco hay indicación alguna de que el USDOC no tuviera *plenamente* en cuenta alguna transacción de exportación en la realización de cada comparación entre promedios. Sobre la base del expediente que examinamos, ha de estimarse que todas y cada una de las transacciones de exportación examinadas por el USDOC fueron tomadas plenamente en cuenta cuando se realizó la comparación entre el valor normal y el precio de exportación correspondiente a un tipo determinado. La alegación del Canadá, y el razonamiento de mis colegas en el Grupo Especial, se basan más bien en la opinión de que los Estados Unidos incumplieron la obligación de incluir "todas las transacciones de exportación comparables" como consecuencia de la manera en que agregaron los resultados de las múltiples comparaciones efectuadas.

9.9 Tengo la impresión de que mis colegas tratan de conciliar dos posiciones que son incompatibles entre sí. Llegan a la conclusión de que el párrafo 4.2 del artículo 2 no exige que el margen global de dumping de un producto se calcule sobre la base de un único promedio ponderado del precio de exportación y un único promedio ponderado del valor normal. Al mismo tiempo, parecen llegar a la conclusión de que el resultado final de la agregación de múltiples comparaciones entre promedios ha de ser el mismo que si el USDOC hubiera realizado una sola comparación entre promedios o, en todo caso, que una vez que ha calculado promedios múltiples, el USDOC está obligado a promediar esos promedios utilizando los márgenes de dumping negativos para compensar los márgenes positivos. Estas conclusiones no me parecen convincentes. El párrafo 4.2 del artículo 2 permite los promedios múltiples, y las obligaciones que impone se refieren a cada una de las comparaciones entre promedios que se realice, esta es toda la orientación que puede deducirse del texto del párrafo 4.2 del artículo 2. No veo ninguna disposición en el párrafo 4.2 del artículo 2 que ordene cómo han de agregarse esos márgenes "intermedios" para calcular un margen global de dumping para el producto investigado de un determinado exportador, como tampoco veo que dicha disposición prescriba la manera en que se han de agregar los resultados de las comparaciones transacción por transacción.

9.10 En este sentido, vale la pena señalar que el *Acuerdo Antidumping* guarda silencio en cuanto a la agregación no sólo con respecto al primer método de comparación (entre promedios). Señalo como elemento contextual pertinente que el párrafo 4.2 del artículo 2 también guarda silencio sobre la manera de agregar los resultados de comparaciones efectuadas transacción por transacción con arreglo al segundo método anunciado en esa disposición. El párrafo 4.2 del artículo 2 dispone que la existencia de márgenes de dumping se establecerá "mediante una comparación entre el valor normal y los precios de exportación transacción por transacción". Es evidente que no hay nada en el párrafo 4.2 del artículo 2 que dé una orientación específica sobre la manera en que han de agregarse los resultados de comparaciones de transacciones individuales, y el texto en que se basaron mis colegas para prohibir la reducción a cero cuando se agregan los resultados de comparaciones múltiples entre promedios ("todas las transacciones de exportación comparables") según sus propios términos no es aplicable al método de las comparaciones efectuadas transacción por transacción. Está claro, por lo tanto, que el párrafo 4.2 del artículo 2 no prohíbe la reducción a cero en relación con el método de la comparación transacción por transacción⁵⁰⁸. Ciertamente sería muy extraño que los redactores hubieran prohibido la reducción a cero cuando se agregan los resultados de comparaciones múltiples entre promedios, permitiendo al mismo tiempo que se utilice cuando se agregan los resultados de comparaciones realizadas transacción por transacción.⁵⁰⁹

9.11 La utilización de promedios múltiples tiene que haber sido ampliamente conocida por los negociadores, ya que esa práctica era la norma en el *Código Antidumping de la Ronda de Tokio*. Los negociadores también debían estar plenamente informados de la cuestión de la reducción a cero.⁵¹⁰

⁵⁰⁸ Por las razones expuestas en los párrafos 9.14-9.24, *infra*, tampoco estaría prohibida la reducción a cero en virtud del requisito de la "comparación equitativa" establecido en el párrafo 4 del artículo 2.

⁵⁰⁹ Mis colegas se abstienen de examinar la cuestión de la reducción a cero en el contexto de transacciones individuales basándose en que no está comprendida en el mandato del Grupo Especial. Aunque sin duda es cierto que no se nos ha sometido esa alegación, estoy convencido de que el párrafo 4.2 del artículo 2, en lo relativo a las comparaciones transacción por transacción, es un contexto sumamente pertinente para interpretar otras partes de esta disposición.

⁵¹⁰ De hecho, las CE y el Japón intervinieron en una diferencia muy notoria con respecto a la reducción a cero durante las últimas etapas de las negociaciones antidumping, que se inició con una solicitud de celebración de consultas presentada el 8 de julio de 1991 y culminó con la distribución del informe del Grupo Especial en *CE - Casetes de audio*. (Informe del Grupo Especial, *CE - Imposición de derechos antidumping a las casetes de audio procedentes del Japón*, 28 de abril de 1995, ADP/136.) El informe no fue adoptado nunca.

Indudablemente debían haber comprendido que requerir simplemente comparaciones entre promedios o transacción por transacción no resolvería el problema de la agregación en la etapa posterior. Pero si los redactores no pretendieron prohibir la reducción a cero, ¿cuál es la finalidad del párrafo 4.2 del artículo 2? A mi juicio, el objetivo del párrafo 4.2 del artículo 2 era resolver una cuestión distinta pero relacionada con la reducción a cero: la cuestión de las comparaciones entre promedios y transacciones individuales. Antes de la Ronda Uruguay, muchas autoridades investigadoras comparaban transacciones de exportación individuales con un promedio del valor normal. Según sus términos, la finalidad del párrafo 4.2 del artículo 2 parece consistir en exigir que, salvo en situaciones especificadas, exista simetría en las comparaciones realizadas por las autoridades investigadoras, es decir, que los Miembros comparen *o bien* promedio con promedio *o* transacción por transacción. Sólo cuando se cumple determinadas condiciones pueden los Miembros realizar una comparación de los precios de transacciones de exportación individuales con un promedio del valor normal.

9.12 Recuerdo que, en virtud del párrafo 6 ii) del artículo 17 del *Acuerdo Antidumping*, un grupo especial no puede declarar que una medida es incompatible con una disposición del *Acuerdo Antidumping* si se basa en una interpretación admisible de esa disposición. En este caso, considero que la interpretación que defienden los Estados Unidos, de que el párrafo 4.2 del artículo 2 no prohíbe la reducción a cero, es admisible. En consecuencia, por las razones expuestas *supra*, constataría que la aplicación por el USDOC de la "reducción a cero" en este caso no fue incompatible con el párrafo 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*.

9.13 A algunos puede inquietarles la perspectiva de que no existan normas específicas sobre la manera de agregar los resultados de comparaciones múltiples entre promedios (y transacción por transacción). Sin embargo, siempre se cuenta con la disposición general del párrafo 4 del artículo 2, como se analiza *infra*. En todo caso, el establecimiento de un margen de dumping es un proceso muy complejo. El artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* vigente es más detallado que su predecesor de la Ronda de Tokio, pero no se abordan específicamente muchos aspectos del cálculo del margen. Si los Miembros consideran que la cuestión de cómo agregar los resultados de comparaciones múltiples es una laguna que hay que colmar, deberían negociar esas normas en el foro adecuado. La solución de diferencias comporta la interpretación de normas convenidas por los Miembros. No puede ni debe ser utilizada como sustituto de la formulación de normas a través de la negociación.

9.14 El Canadá alega también que los Estados Unidos han violado el requisito de la "comparación equitativa" del párrafo 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* con la aplicación de la reducción a cero en este caso porque esa práctica actúa injustificadamente para dar más peso a las transacciones incluidas en el proceso de promediación cuyo precio de exportación es menor que el valor normal que a aquellas cuyo precio de exportación es superior al valor normal. El Canadá encuentra apoyo para su posición en una declaración del Órgano de Apelación en el asunto *CE - Ropa de cama*.⁵¹¹ Al haber constatado que la reducción a cero era incompatible con el párrafo 4.2 del artículo 2, mis colegas hicieron uso del principio de economía procesal y se abstuvieron de pronunciarse sobre esta alegación. Sin embargo, como considero que el párrafo 4.2 del artículo 2 no prohíbe la reducción a cero, resulta procedente que examine esta alegación subsidiaria del Canadá.

9.15 Recuerdo que el párrafo 4 del artículo 2 dispone que "[s]e realizará una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal". Hasta la fecha no se ha hecho ningún

⁵¹¹ "Además, consideramos que una comparación entre el precio de exportación y el valor normal en la que *no* se tengan plenamente en cuenta los precios de *todas* las transacciones de exportación comparables, como ocurre en la que se realiza cuando se sigue, como se ha seguido en la presente diferencia, la práctica de "reducción a cero", *no* constituye una "comparación equitativa" entre el precio de exportación y el valor normal, como exigen el párrafo 4 y el párrafo 4.2 del artículo 2." (Informe del Órgano de Apelación, *CE - Ropa de cama*, párrafo 55.)

análisis sustantivo en el sistema de solución de diferencias de la OMC en cuanto a la función jurídica precisa de este texto, con inclusión de si establece una obligación legal independiente o sirve únicamente para informar la interpretación de otras normas dispositivas del artículo 2. Y mucho menos ha habido algún examen significativo de la manera en que ha de aplicarse e interpretarse.⁵¹² Las partes tampoco han presentado argumentos importantes sobre esta cuestión. Dicho esto, la primera oración del párrafo 4 del artículo 2 parece estar redactada de una manera que da a entender que es aplicable independientemente y jurídicamente obligatoria⁵¹³, y por consiguiente partiré de esa premisa para examinar esta alegación.

9.16 Desde el punto de vista del enfoque, creo que los intérpretes de los tratados deben considerar con cautela una alegación fundada en un criterio tan general como una "comparación equitativa". El concepto de equidad en sentido abstracto es sumamente subjetivo y una dependencia excesiva del requisito de la "comparación equitativa" podría dar lugar a interpretaciones muy imprevisibles. Además, no me siento inclinado a aceptar que los redactores pretendieran que los Miembros renunciaran a su responsabilidad de negociar normas en esta esfera y dejaran la función normativa en manos del sistema de solución de diferencias. Teniendo esto en cuenta, examino el requisito de la "comparación equitativa" del párrafo 4 del artículo 2 teniendo presentes dos elementos. En primer lugar, cualquier concepto de "equidad" (o falta de equidad) debe estar firmemente arraigado en el contexto que ofrece el *Acuerdo Antidumping* (y quizás el *Acuerdo sobre la OMC* en términos más generales). En segundo lugar, dada la subjetividad del concepto de equidad, adquieren especial pertinencia los principios del párrafo 6 ii) del artículo 17 del *Acuerdo Antidumping* relativos a las interpretaciones admisibles.

9.17 El Canadá ha formulado únicamente declaraciones generales sobre la razón por la que la aplicación por el USDOC del método de la reducción a cero en este caso no dio lugar a una "comparación equitativa". En respuesta a una pregunta formulada por el Grupo Especial sobre esta cuestión, el Canadá dijo que una comparación realizada sobre la base de la reducción a cero no puede considerarse que dé lugar a una "comparación equitativa" en el sentido del párrafo 4 del artículo 2 porque opera injustificadamente para dar más peso a las transacciones incluidas en el proceso de promediación cuyo precio de exportación es inferior al valor normal que a aquéllas cuyo precio de exportación es superior al valor normal.⁵¹⁴ En respuesta a otra pregunta formulada al Canadá sobre el punto de referencia que utilizaría para comprobar si una comparación es equitativa o no⁵¹⁵, el Canadá respondió en términos generales sin explicar cómo aplicó su "punto de referencia" al presente caso.

9.18 A mi juicio, la explicación del Canadá equivale a poco más que a una aseveración de que como la reducción a cero (cuando se combina con promedios múltiples) puede dar lugar a un margen de dumping superior al que se obtendría comparando un solo promedio ponderado del precio de exportación con un solo promedio ponderado del valor normal, su resultado no es una comparación

⁵¹² El Órgano de Apelación ha declarado que "[e]l párrafo 4 del artículo 2 establece la obligación general de realizar una 'comparación equitativa' entre el precio de exportación y el valor normal. Se trata de una obligación de carácter general que, en nuestra opinión, informa todo el artículo 2, pero es especialmente aplicable al párrafo 4.2 de dicho artículo, cuyas prescripciones se establecen expresamente 'a reserva de las disposiciones [del párrafo 4 del artículo 2] que rigen la comparación equitativa'." (Informe del Órgano de Apelación, *CE - Ropa de cama*, párrafo 59.)

⁵¹³ En comparación con la redacción de la disposición precedente del *Código Antidumping de la Ronda de Tokio*, el párrafo 6 del artículo 2, que estipulaba que "[c]on el fin de realizar una comparación equitativa ... los dos precios se compararán en el mismo nivel comercial ...".

⁵¹⁴ Respuesta del Canadá a la pregunta 108 a) del Grupo Especial.

⁵¹⁵ Pregunta 108 b) del Grupo Especial.

equitativa. Si el párrafo 4.2 del artículo 2 exigiera que el margen de dumping se basara en una sola comparación entre promedios, entonces podría ser correcta (aunque superflua) la afirmación del Canadá de que se daba más peso a unas transacciones que a otras. Pero ha quedado establecido que el párrafo 4.2 del artículo 2 no prohíbe los promedios múltiples (y naturalmente tampoco el método de transacción por transacción). Señalo, además, que el Canadá no sostiene que el USDOC diera más peso a algunas transacciones de exportación que a otras al realizar cada una de las comparaciones entre promedios. El USDOC tampoco dejó de tener en cuenta ninguna transacción de exportación, puesto que la cuantía total del dumping constatado se dividió por la cuantía total de todas las transacciones de exportación para calcular el margen de dumping. El Canadá aduce simplemente que es injusto no conceder crédito por los márgenes de dumping negativos, al parecer solamente porque así resulta un margen de dumping superior que si se concediera ese crédito.

9.19 Observo que las opiniones discrepantes de las partes sobre la interpretación del párrafo 4 del artículo 2 parecen reflejar una diferencia fundamental respecto al concepto de "dumping". Una teoría es que el "dumping" se refiere al comportamiento general de un productor o exportador en materia de fijación de precios a lo largo del tiempo. Para quienes sostienen esta opinión, el hecho de que una determinada transacción de exportación se haga a un precio inferior al de una transacción comparable en el mercado interno del país exportador (o inferior al costo) no supone necesariamente que se haya producido dumping si se realiza otra transacción de exportación a un precio superior al del mercado interno. Consideran que se debe conceder "crédito" a los exportadores por vender por encima del valor normal y estiman que la reducción a cero es ilógica. Otros consideran que hay dumping siempre que se realice una determinada transacción de exportación a un precio que sea inferior al de una transacción comparable en el mercado interno del país exportador (o a un precio inferior al costo). Desde este punto de vista, se calculan márgenes de dumping globales simplemente porque no resulta práctico calcular y establecer derechos antidumping con respecto a cada transacción de exportación, y carece de sentido la idea de no atribuir dumping a esa transacción simplemente porque haya otra transacción de exportación con precio superior.

9.20 La diferencia entre estos dos enfoques se puede entender con un ejemplo sencillo. Supongamos que durante el período objeto de investigación hay dos ventas en el mercado interno y dos ventas de exportación de un producto. Las dos ventas en el mercado interno se hacen a un precio de 100. Una de las ventas de exportación se realiza a un precio de 50 y la otra a 150. Según una teoría, lo que importa es el comportamiento global en materia de fijación de precios. Puesto que el promedio del valor normal y el promedio del precio de exportación es de 100 en ambos casos, no hay dumping y no se deben imponer derechos. De acuerdo con la segunda teoría, una de las dos ventas se hizo a precio de dumping mientras que la otra no. Por consiguiente, se deben percibir derechos por la venta objeto de dumping. No obstante, debería calcularse un margen de dumping que reflejara que únicamente algunas ventas fueron objeto de dumping. Aplicando la reducción a cero, la cuantía total del dumping (50) se dividiría por las ventas totales de exportación (200), con lo que se obtendría un margen del 25 por ciento. La imposición de un derecho del 25 por ciento a las dos transacciones de exportación daría lugar a la percepción de derechos por una cuantía de 50, la misma que se habría percibido si el dumping se hubiera determinado y los derechos se hubieran aplicado respecto a cada transacción.⁵¹⁶

9.21 Se pueden presentar argumentos a favor de cada uno de los enfoques conceptuales identificados. Para los defensores del "comportamiento global en materia de fijación de precios", sencillamente no es coherente con la realidad comercial pretender que los exportadores ajusten sus precios transacción por transacción para evitar el dumping. Los defensores del otro criterio aducen que el daño causado a los productores nacionales por una transacción objeto de dumping -por

⁵¹⁶ Véase *CE - Casetes de audio* (informe no adoptado) para un análisis del requisito de la "comparación equitativa" que refleja este enfoque analítico.

ejemplo, la pérdida de una venta o la venta a un precio inferior al que en otro caso se habría obtenido no se subsana simplemente porque se realice otra transacción de exportación a un precio superior al valor normal, como tampoco se subsana el daño causado por el dumping de un determinado tipo o modelo simplemente porque otro modelo se venda a un precio superior al valor normal. Ambos enfoques tienen ventajas e inconvenientes.

9.22 Naturalmente mi tarea no consiste en decidir qué enfoque conceptual prefiero, sino en examinar si el *Acuerdo Antidumping* muestra esa preferencia. El Acuerdo no contiene ningún preámbulo o declaración de su objeto y fin⁵¹⁷ y, a mi juicio, no hay base alguna para llegar a la conclusión de que el Acuerdo se basa en el enfoque del "comportamiento global en materia de fijación de precios". En realidad, en un informe de un Grupo de Expertos del GATT sobre derechos antidumping se señaló que "un procedimiento ideal ... consistiría en determinar para cada importación del producto interesado si existe dumping y perjuicio importante a la vez. ...", y se podría considerar que esto sugiere lo contrario.⁵¹⁸ El hecho de que el *Acuerdo Antidumping* permita utilizar derechos variables como base para la percepción de derechos es otro fundamento para llegar a la conclusión de que, como mínimo, el *Acuerdo Antidumping* no se basa exclusivamente en el enfoque de "comportamiento global en materia de fijación de precios".^{519, 520} Por consiguiente, no veo cómo podría concluirse, sobre la base del propio *Acuerdo Antidumping*, que un método de cálculo que no

⁵¹⁷ No obstante, el artículo VI del *GATT de 1994* dice que "el dumping ... es condenable cuando causa o amenaza causar un daño importante ...".

⁵¹⁸ *Derechos antidumping y derechos compensatorios*, segundo informe del Grupo de Expertos adoptado por las PARTES CONTRATANTES el 27 de mayo de 1960, IBDD S9/208-216. Es obvio que con arreglo al "procedimiento ideal" identificado en el informe, las transacciones que no sean objeto de dumping no estarían sujetas a derechos antidumping ni se utilizarían para compensar transacciones objeto de dumping. No obstante, en su informe el Grupo de Expertos llegó a la conclusión de que dicho procedimiento "es evidente que no puede aplicarse en la práctica", sobre todo en lo que concierne al perjuicio, y por esta razón parecía ser más satisfactorio un sistema de selección previa, es decir, un sistema en el que se establece el margen de dumping para futuras importaciones, al menos provisionalmente, sobre la base de un período anterior. Este criterio de "selección previa" es la base de prácticamente todos los sistemas antidumping actuales. La aplicación de un derecho *ad valorem* a un producto, calculado sobre la base de la metodología de la comparación de transacción por transacción del párrafo 4.2 del artículo 2, combinada con la agregación de los resultados de las comparaciones individuales utilizando la reducción a cero, es equivalente matemáticamente y daría lugar a la percepción de derechos antidumping sobre la totalidad del producto por un importe igual que si se hubiera aplicado el "procedimiento ideal". La reducción a cero cuando se agregan los resultados de comparaciones múltiples con arreglo a un enfoque de promedios múltiples naturalmente daría lugar por lo general a la percepción de un importe *menor* de derechos totales que el "procedimiento ideal".

⁵¹⁹ En virtud de un enfoque de "derechos variables" respecto a la percepción de derechos, un Miembro que haya establecido en una investigación que existe dumping causante de daño no impone un derecho específico o *ad valorem*, sino que lo hace *transacción por transacción* cuando el precio de exportación es inferior al valor normal determinado durante la investigación. Con arreglo a ese sistema, el hecho de que una transacción se realice a un precio superior al valor normal no exime al exportador de pagar derechos por otra transacción que se produce a un precio inferior al valor normal. Este enfoque, al que el párrafo 4 ii) del artículo 9 del *Acuerdo Antidumping* se refiere como "valor normal prospectivo", ha sido declarado recientemente compatible con ese Acuerdo. Véase el informe del Grupo Especial, *Argentina - Pollos*, párrafos 7.345-7.367.

⁵²⁰ También es interesante observar que, cuando en virtud del párrafo 4 del artículo 9 una autoridad investigadora tiene que determinar una tasa para exportadores no investigados, no está obligada a conceder crédito por el "dumping negativo" de los exportadores investigados. Por consiguiente, el *Acuerdo Antidumping* ni siquiera contempla en este contexto la posibilidad de que haya que tener en cuenta los márgenes negativos al agregar los resultados de los cálculos del dumping de los exportadores o productores seleccionados al establecer un margen de dumping para los exportadores o productores no investigados.

refleje el enfoque del "comportamiento global en materia de fijación de precios" no es equitativo en el sentido del párrafo 4 del artículo 2.

9.23 Soy consciente de que en el asunto *CE - Ropa de cama* el Órgano de Apelación opinó que la reducción a cero es incompatible con el requisito de la "comparación equitativa" establecido en el párrafo 4 del artículo 2. No obstante, señalo que esta declaración fue *obiter dictum* ya que el párrafo 4 del artículo 2 no formaba parte de ninguna alegación sometida al Órgano de Apelación. Observo, además el hecho más importante de que el Órgano de Apelación no expuso ninguno de los argumentos que explican esta declaración. Considero que no actuaría de manera coherente con las obligaciones que me impone el artículo 11 del *ESD*, de hacer una "evaluación objetiva del asunto", si simplemente me pronunciara a favor del Canadá basándome en esa declaración no justificada.

9.24 Por las razones expuestas, y teniendo en cuenta la norma de examen prevista en el párrafo 6 ii) del artículo 17, llego a la conclusión de que el Canadá no ha demostrado que la aplicación de la reducción a cero en el método seguido en esta investigación fuera incompatible con la obligación que impone a los Estados Unidos el párrafo 4 del artículo 2, de realizar una "comparación equitativa".

ANEXO A

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

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

ANEXO A-1

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

(30 de junio de 2003)

CUESTIONES GENERALES

Al Canadá:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

A ambas partes:

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

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

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

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

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

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

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

B. PÁRRAFOS 2 Y 3 DEL ARTÍCULO 5

Al Canadá:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

19. La propia publicación reconoce que los precios que publica no son precios de transacciones reales ni promedios de los precios de transacción. Como explicaba *Random Lengths* en la información incluida en la solicitud los "precios comunicados por la publicación "no son promedios, ni son determinados mediante una fórmula o un modelo"¹⁴:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

La primera "oferta de precio" en los Estados Unidos

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

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

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

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

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

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

²³ *Ibid.*

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

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

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

Segunda "oferta de precio" en los Estados Unidos

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

44. En resumen:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

A ambas partes:

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

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

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

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

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

C. PÁRRAFO 8 DEL ARTÍCULO 5

Al Canadá:

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

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

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

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

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

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

⁵⁵ *Ibid.*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

D. PÁRRAFO 6 DEL ARTÍCULO 2

Al Canadá:

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

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

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

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

⁵⁹ *Ibid.*, 3, minicuestionario.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Al Canadá:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1. 2 de abril de 2001: **Petición de la rama de producción estadounidense**
 - En la propia petición se reconocía que el tamaño afecta al precio de la madera. En ella se señalaba que "para que la Comisión consiga información útil sobre los precios es necesario hacer una comparación de productos muy precisa" (subrayado en el original).⁶⁴ En la petición se sugerían tres comparaciones entre productos, de todos los cuales se especificaba el tamaño. Por ejemplo, la comparación propuesta respecto del producto 1 era una comparación entre los montantes de 2x4x8 de pinabete de Engleman y pino torcido, secados en horno y con desbastado de precisión de los extremos (Estados Unidos) y los montantes de 2x4x8 de picea-pino-abeto de la región occidental con desbastado de precisión de los extremos (Canadá).⁶⁵ ("2x4x8" significa madera de 2 pulgadas de grosor por 4 de anchura y 8 pies de largo; "montante" es una clase de madera.) Es evidente que si el tamaño no afectara al precio, el peticionario no tendría ningún motivo para diferenciar los productos por su grosor, anchura y longitud a efectos de la comparación de precios.
2. Mayo de 2001: **Determinación preliminar de la existencia de daño de la CCI**
 - A efectos de su análisis y determinación preliminares de la existencia de daño, la CCI llegó a la conclusión de que "los precios de la madera blanda difieren por lo general **sustancialmente** en función de la calidad y las dimensiones, y pueden diferir según las especies de que se trate y los usos a que se destine, correspondiendo a la calidad mejor y a las dimensiones mayores precios mayores que a la calidad peor y a las dimensiones menores".⁶⁶ (Sin negritas en el original.) Posteriormente las empresas canadienses presentaron a Comercio esta constatación de la CCI para que fuera incorporada a las pruebas obrantes en el expediente de Comercio (véase *infra*).
3. 3 y 4 de mayo de 2001: **Observaciones de las partes sobre las características que influyen en la comparabilidad de los precios formuladas al comienzo de la investigación**
 - El 24 de abril de 2001 Comercio invitó a formular observaciones sobre las características que influyeran en la comparabilidad de los precios que Comercio debería incluir en su cuestionario. Hasta el 4 de mayo todas las partes interesadas presentaron observaciones. Tanto el peticionario como *todos* los declarantes coincidieron en que el tamaño era una característica que debía ser tenida en cuenta. Las *únicas* diferencias se referían a la *forma* de tomarla en consideración y no a *si* debía o *no* ser tomada en consideración. Por ejemplo, en tanto que los declarantes proponían que la información sobre los montantes se refiriera a grupos de longitud de 6 pulgadas o de 12 pulgadas de diferencia⁶⁷, el peticionario proponía grupos de

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

⁶⁵ *Ibid.*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

16. 19 de febrero de 2002: **Escritos de réplica**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

¹¹⁸ *Ibid.*

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

¹²⁰ *Ibid.*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

que, por consecuencia, en el cálculo del margen global no podía haber una distorsión excesiva. Los hechos demuestran lo contrario.

97. A continuación se incluye un cuadro en el que figuran, respecto de cada declarante canadiense, el número de comparaciones de precios de 1) productos idénticos y 2) productos no idénticos. El cuadro indica también los márgenes medios de dumping constatados en unas y otras comparaciones. Como puede observarse, el número de comparaciones entre productos no idénticos efectuadas por Comercio fue significativo. De hecho, en el caso de varias empresas, Comercio realizó más comparaciones entre productos no idénticos que entre productos idénticos. Además, la repercusión de las comparaciones entre productos no idénticos en el margen global de dumping constatado fue también significativa. De hecho las comparaciones entre productos no idénticos generaron [[]] del margen global de Tembec. Los márgenes de dumping constatados para las comparaciones entre productos no idénticos fueron mucho mayores para cada empresa, que los márgenes de dumping constatados en el caso de comparaciones entre productos idénticos, lo que pone de relieve la distorsión de la que se queja el Canadá.

DECLARANTE CANADIENSE	TIPO DE COMPARACIÓN	NÚMERO DE COMPARACIONES	MARGEN MEDIO PONDERADO
II			II
II			II
II			II
II			II
II			II
II			II
II			II
II			II
II			II
II			II
II			II
II			II
II			II
II			II
II			II
II			II
II			II
II			II
II			II

Fuente: Analysis Memorandum for Abitibi-Consolidated, Output of Margin Programme (página sin numerar) (25 de abril de 2002); el Memorándum del análisis para Canfor Corporation no facilitaba un resumen por tipo de comparación, por lo que los datos se basan en el desarrollo

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

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

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

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

¹²³ Respondents' Analysis Memoranda, Output of Margin Programme (Memorándum de los análisis de los declarantes, resultados del programa de márgenes), 1-10 (Canadá - Prueba documental 157 - contiene información comercial confidencial).

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

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

ABITIBI

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

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

CANFOR

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

Código: "Fascia" es un tipo de acabado

TEMBEC

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

WEST FRASER

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

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

WEYERHAEUSER

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

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

F. REDUCCIÓN A CERO

Al Canadá:

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

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

¹²⁵ *CE - Ropa de Cama*, párrafo 53.

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

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

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

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

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

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

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

¹²⁶ *Ibid.*, párrafo 55.

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

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

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

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

¹²⁷ *Ibid.*, párrafo 49.

¹²⁸ *Ibid.*, párrafo 53.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

G. CUESTIONES RELATIVAS A EMPRESAS ESPECÍFICAS

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

Al Canadá:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

A ambas partes:

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

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

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

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

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

Abitibi:

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

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

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

Tembec:

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

Weyerhaeuser Company:

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

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

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

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

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

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

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

G.2 Cálculo de los gastos financieros de Abitibi

Al Canadá:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

¹³⁷ *Ibid.*, 15.472.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

¹³⁹ *CE - Ropa de cama*, 59.

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

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

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

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

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

Al Canadá:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

156. Véase la respuesta a la pregunta 53.

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

Al Canadá:

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

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

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

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

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

[el gasto relativo a los paneles de madera prensada] no es de carácter general y no está relacionado con las actividades de la compañía en su conjunto. Como se indicó en la nota 14 del estado financiero consolidado de Weyerhaeuser, este costo está relacionado con la solución de una proyectada acción colectiva referente a las reclamaciones vinculadas con los paneles de madera prensada [no se reproduce la nota de pie de página]. El grupo abarcado por el arreglo está constituido por todas las personas que son o eran propietarias de estructuras levantadas en los Estados Unidos en las que se instalaron paneles de madera prensada de la compañía. Así pues, las constancias existentes demuestran claramente que este costo está asociado con una línea de productos determinada de mercancías no sujetas a investigación y no está relacionado con las actividades de la compañía en su conjunto. Por ello, no debe incluirse como un componente de los gastos administrativos y de carácter general de la empresa.
- Determinación definitiva.¹⁵⁴ Comercio rechazó este argumento en su determinación definitiva, donde declaró por primera vez las razones en que se fundaba para la reclasificación del gasto:

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

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

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

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

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

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

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

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

159. Weyerhaeuser formula dos alegaciones concretas:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Al Canadá:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

¹⁷⁰ *Ibid*, párrafo 226.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

¹⁷⁵ *Ibid*, párrafo 227, nota 274.

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

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

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

Al Canadá:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

G.7 Contratos de futuros

Al Canadá:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

¹⁹³ *Ibid.*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ANEXO 1

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

Al Canadá:

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

1. Abitibi

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

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

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

2. Tembec

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

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

3. Weyerhaeuser

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

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

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

4. West Fraser (subproductos)

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

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

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

5. Slocan

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

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

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

ANEXO A-2

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

(30 de junio de 2003)

Preguntas formuladas a las partes

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

A. CUESTIONES GENERALES

A los Estados Unidos:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

A ambas partes:

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

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

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

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

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

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

³ *Id.*, párrafo 7.3.

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

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

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

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

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

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

B. PÁRRAFOS 2 Y 3 DEL ARTÍCULO 5

A los Estados Unidos:

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

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

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

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

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

¹¹ Véase Estados Unidos - Prueba documental 62.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

A ambas partes:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

²² *Id.*

²³ *Id.*, párrafo 156.

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

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

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

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

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

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

A los Estados Unidos:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

²⁸ Véase *id.*, líneas 3306 a 3308.

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

³⁰ *Id.*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

F. REDUCCIÓN A CERO

A los Estados Unidos:

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

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

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

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

¿Están de acuerdo los Estados Unidos con esta afirmación?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

G. CUESTIONES RELATIVAS A EMPRESAS ESPECÍFICAS

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

A los Estados Unidos:

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

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

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

59. En el curso de la investigación sobre la madera, Comercio calculó los costos a efectos de determinar si las ventas se efectuaban por debajo del costo de producción y, en caso de necesidad, de reconstruir el valor normal. El Canadá aduce que, al calcular esos costos, Comercio ignoró las pruebas y aplicó automáticamente sus metodologías uniformes en materia de costos, sin tener en cuenta las circunstancias de hecho de los distintos productores. Sin embargo, como se desprende claramente de su determinación definitiva, Comercio tuvo plenamente en cuenta las pruebas y argumentos presentados por los productores de madera y actuó diligentemente de acuerdo con la preferencia expresada en el párrafo 2.1.1 del artículo 2 por la utilización de los propios registros de las empresas, cuando proceda.

Gastos administrativos y de carácter general de Abitibi

60. Al determinar el costo de producción de un producto objeto de investigación, es necesario atribuir al producto una parte de los gastos administrativos y de carácter general del productor,

incluidos los gastos financieros. Aunque el *Acuerdo Antidumping* no prescribe un método determinado para la imputación de esos gastos, hemos proporcionado antecedentes sobre la práctica de Comercio en la respuesta a la pregunta 43. En el caso del declarante Abitibi, Comercio aplicó una metodología basada en el "costo de los productos vendidos" para imputar los gastos financieros de la empresa. Aunque no impugna la metodología basada en el "costo de los productos vendidos" *per se*, el Canadá sostiene que Comercio debía haber aplicado una metodología distinta, basada en el valor de los activos de cada una de las divisiones de Abitibi para imputar los gastos financieros.

61. La alegación formulada por el Canadá -que Comercio no examinó todas las pruebas pertinentes antes de elegir un método de imputación- no es correcta. Como se explicó plenamente en la observación 15 de la determinación definitiva, Comercio se negó a utilizar la metodología propuesta por Abitibi después de examinar los hechos y argumentos en pro y en contra de manera imparcial y objetiva. Comercio hizo el razonamiento de que el dinero es fungible y de que los gastos por concepto de intereses, por definición, están relacionados con las necesidades globales de toma de empréstitos de una empresa. El dinero tomado en préstamo puede utilizarse para toda una gama de propósitos, incluida la financiación de los activos fijos o de las operaciones corrientes. No existe ninguna base para imputar el dinero tomado en préstamo a una sola actividad. Dado este hecho, la metodología basada en el "costo de los productos vendidos" era una base razonable para la imputación de los gastos por concepto de intereses.

62. Además, contrariamente a lo que afirma el Canadá, la metodología basada en el "costo de los productos vendidos" no ignora los valores de los activos. Esos valores se reflejan en los gastos de amortización incluidos en el costo de los productos vendidos y el costo de la fabricación del producto similar al que se aplica la tasa de gastos financieros. Esto quiere decir que se imputarán gastos de amortización mayores a las divisiones de una empresa con mayores activos.

Gastos administrativos y de carácter general de Tembec

63. Como se explicó en la determinación definitiva, Comercio rechazó la metodología de Tembec basada en divisiones específicas porque los gastos administrativos y de carácter general, por definición, están relacionados con la empresa en su conjunto.³⁸ El Canadá aduce que Comercio debía haber calculado los gastos administrativos y de carácter general sobre la base de las divisiones específicas de Tembec y no sobre la base de toda la empresa. Sin embargo, la metodología propuesta por Tembec en relación con los gastos administrativos y de carácter general va en contra de la naturaleza general de este gasto. Se basa en la premisa no fundamentada de que los gastos de carácter general se realizan en cada división y no en toda la empresa. Además, la metodología de Tembec se basa en montantes de los gastos administrativos y de carácter general no comprobados por auditores. En claro contraste, la metodología aplicada por Comercio se basa en los gastos administrativos y de carácter general notificados en los estados financieros de Tembec comprobados por auditores y, por lo tanto, es compatible con el párrafo 2.1.1 del artículo 2.

Gastos administrativos y de carácter general de Weyerhaeuser

64. En el caso de Weyerhaeuser, Comercio imputó a los gastos administrativos y de carácter general de la empresa una parte de determinados gastos asociados a la solución de una reclamación legal. Una empresa matriz tiene con frecuencia gastos generales, como estos gastos asociados a la solución de una reclamación legal, que son gastos empresariales correspondientes a todas las actividades de la empresa matriz. Cuando una filial es un productor/exportador declarante en una investigación antidumping, la práctica habitual de Comercio consiste en imputar los gastos administrativos y de carácter general de la empresa matriz a las ventas de todas las mercancías producidas por toda la empresa, siempre que los gastos correspondan a las actividades de ésta. Esta

³⁸ Determinación definitiva, observación 33 (Canadá - Prueba documental 2).

práctica está conforme con los párrafos 2.1.1 y 2.2 del artículo 2 y no ha sido impugnada por el Canadá. Tampoco la impugnó Weyerhaeuser durante la investigación.

65. Lo que se impugna es la decisión de Comercio de incluir en los gastos administrativos y de carácter general de Weyerhaeuser una cierta proporción de las cargas asociadas a la solución de la reclamación legal de que se trata. Comercio procedió de este modo sobre la base de su razonamiento de que las cargas empresariales de esta naturaleza deben distribuirse "entre todos los productos porque no están relacionadas con una [sic] actividad de producción sino con la compañía en su conjunto."³⁹ La información presentada por Weyerhaeuser no justificaba el abandono de esta práctica. El propio estado financiero de Weyerhaeuser no clasificaba los gastos judiciales como parte del costo de los productos vendidos.⁴⁰ En cambio, Weyerhaeuser registró los gastos asociados a la solución de la reclamación legal entre sus gastos de carácter general, aunque en una línea separada. La nota explicativa 14 del estado financiero revela el carácter general de esos gastos asociados con la solución de la reclamación legal, al declarar que esos procedimientos judiciales son "una consecuencia de sus actividades empresariales en general."⁴¹

66. El Canadá formula dos argumentos en relación con esta cuestión. En primer lugar, afirma que los gastos asociados a la solución de la reclamación legal no estaban incluidos en la línea correspondiente a los "gastos administrativos y de carácter general" en los libros y registros de Weyerhaeuser.⁴² Pero esto es una cuestión semántica. Que Weyerhaeuser haya simplemente separado estos gastos judiciales de los gastos administrativos y de carácter general y haya informado sobre ellos en una línea separada no justifica que se los excluya de los gastos de carácter general de la empresa. Como se ha dicho, la nota 14 del propio estado financiero consolidado de la empresa respalda la contabilización de estos gastos como gastos de carácter general.

67. En segundo lugar, el Canadá alega que los gastos asociados a la solución de la reclamación legal corresponden a la producción y venta de paneles de madera prensada.⁴³ Sin embargo, que las reclamaciones de cuya solución se trata se refirieran a paneles de madera prensada no hace que los gastos correspondientes fueran costos de producción de los paneles de madera prensada. De hecho, las reclamaciones se formularon años después de la producción de los paneles de madera prensada que dieron lugar al litigio. Además, el Canadá no ha proporcionado ninguna otra posible categoría contable reconocida para este gasto, que sea compatible con el tratamiento que le da la propia

³⁹ Determinación definitiva, observación 48b, página 134 (Canadá - Prueba documental 2).

⁴⁰ Weyerhaeuser 2000 Annual Report (informe anual del Weyerhaeuser correspondiente al año 2000), página 53 (Canadá - Prueba documental 101).

⁴¹ *Id.* página 75, nota 14 (Canadá - Prueba documental 101). Como el Canadá sugirió verbalmente en la primera reunión del Grupo Especial que esta afirmación no se refería a la solución de las reclamaciones legales de que se trata, puede resultar útil examinar la declaración completa:

La empresa es parte en actuaciones judiciales y cuestiones ambientales que son una consecuencia de sus actividades empresariales en general. Aunque el resultado definitivo de cualquier procedimiento judicial o cuestión ambiental depende de un gran número de variables y no puede preverse con ningún grado de certidumbre, la empresa cree actualmente que el resultado final de estos procedimientos y cuestiones, incluidos los descritos en la presente nota, no tendrá efectos importantes en la posición financiera, la liquidez o los resultados actuales de la empresa; sin embargo, en cualquier período futuro sobre el que se informe, esas actuaciones o cuestiones, podrían tener efectos importantes en los resultados de sus operaciones.

Id. Los propios libros y registros de Weyerhaeuser apoyan la conclusión de que estas reclamaciones legales de cuya solución se trata estaban relacionadas con las operaciones de la empresa en su conjunto.

⁴² Véase la primera declaración oral del Canadá, párrafo 94.

⁴³ Véase *id.*, párrafo 93.

Weyerhaeuser en su estado financiero comprobado por auditores. Por estas razones, Comercio tuvo razón en incluir los gastos de solución del procedimiento judicial en su cálculo de los gastos administrativos y de carácter general totales, de conformidad con los párrafos 2.1.1 y 2.2 del artículo 2.

Compensación por subproductos en el caso de la madera en plaquitas

68. La serie de argumentos que formula el Canadá a continuación se refiere al cálculo por Comercio de compensaciones de los costos de producción de determinados declarantes. La producción de madera blanda genera madera en plaquitas, como subproducto. Los productores pueden vender la madera en plaquitas a las plantas de fabricación de pasta de madera. Al calcular los costos de producción de la madera blanda de las empresas, Comercio tuvo en cuenta las ventas de madera en plaquitas como compensación. Es decir, Comercio redujo el costo de producción de la madera blanda de una empresa en una cantidad determinada como costo de producción de la madera en plaquitas.

69. El Canadá impugna las metodologías que utilizó Comercio para valorar las compensaciones por la madera en plaquitas. Para evaluar esta alegación, el punto de partida adecuado es el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. Como señalamos al examinar la imputación de los gastos administrativos y de carácter general, dicha disposición no exige que se utilicen metodologías determinadas para calcular el costo de producción. Sin embargo, en el párrafo 2.1.1 del artículo 2 sí se estipula que las autoridades investigadoras se basarán normalmente en los registros del productor, siempre que tales registros se lleven de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados y reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado. Esto es precisamente lo que hizo Comercio en el caso de las dos empresas de que se trata.

Madera en plaquitas de West Fraser

70. No existen costos independientes asociados con la producción de la madera en plaquitas porque ésta es un subproducto de la producción de madera. Lo que tenía que hacer Comercio era determinar un valor razonable para este subproducto. Para determinar la compensación por la madera en plaquitas en el caso del declarante West Fraser, Comercio examinó las ventas de esta empresa a entidades vinculadas y comparó esa información con datos relativos a las ventas de West Fraser a partes no vinculadas, como punto de referencia. El punto de referencia se utilizó para determinar si las ventas a entidades vinculadas se hacían a precios de mercado y para introducir ajustes cuando procedía.

71. Aduciendo que este método de evaluación infringía el *Acuerdo Antidumping*, el Canadá alega que el volumen de las ventas de West Fraser a entidades no vinculadas fue "insignificante".⁴⁴ Por el contrario, las cantidades de madera en plaquitas vendidas por los aserraderos McBride y Pacific Island fueron importantes, tanto por su tonelaje como por su valor.⁴⁵ West Fraser nunca adujo que la cantidad de madera en plaquitas vendida permitiera poner en duda el carácter razonable de la utilización de esas ventas como punto de referencia durante la investigación. Mientras las operaciones con madera en plaquitas fueran de naturaleza comercial, su volumen no es pertinente. Como explicaron los Estados Unidos en su primera comunicación escrita, Canfor adujo que algunas de sus operaciones no eran de naturaleza comercial, y Comercio estuvo de acuerdo con su estimación

⁴⁴ Primera declaración oral del Canadá, párrafo 109.

⁴⁵ Véase la primera declaración escrita de los Estados Unidos, párrafo 219, nota 251; West Fraser Cost Verification (verificación de los costos de West Fraser), Prueba documental C5, WF - Cost - 007503 (Canadá - Prueba documental 106).

y no utilizó valores derivados de esas transacciones en sus cálculos. En cambio, West Fraser nunca formuló ese argumento.⁴⁶

72. Los argumentos formulados por el Canadá ignoran la preferencia que se expresa en el párrafo 2.1.1 del artículo 2 por la utilización de los propios registros de una empresa como base del cálculo de sus costos. Si los registros de West Fraser no eran, por alguna razón, representativos de sus ventas, la empresa tenía la obligación de demostrarlo, pero no lo hizo.

Madera en plaquitas de Tembec

73. Contrariamente a West Fraser, Tembec no tenía ventas de madera en plaquitas a partes vinculadas. En cambio, tenía ventas entre divisiones que, según determinó Comercio, eran una base razonable para establecer el valor atribuido por Tembec a la madera en plaquitas. El párrafo 2.1.1 del artículo 2 obliga a las autoridades investigadoras a utilizar los libros y registros de la parte investigada para calcular sus costos, si el valor que consta en esos libros y registros refleja razonablemente el costo de producción. Esta obligación también se aplica a la valoración de un subproducto a efectos de compensación. El Canadá impugna la utilización por Comercio de la valoración real de la madera en plaquitas que hizo Tembec y declara su preferencia por la utilización de otro valor. Sin embargo, el hecho de que las operaciones de mercado de Tembec tuvieran lugar a precios más elevados que las transferencias entre las divisiones de la empresa no hace que el valor asignado por la propia Tembec a sus subproductos sea menos razonable. Comercio examinó esas cifras y las utilizó en forma compatible con sus obligaciones derivadas del párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*.

74. El Canadá aduce que Comercio no debía haberse basado en los registros de Tembec porque esos registros demostraban que los valores asignados a las operaciones entre divisiones eran arbitrarios.⁴⁷ No obstante, contrariamente a lo que afirma el Canadá, Comercio no formuló esa determinación, y las pruebas no respaldan esa alegación. En último término, el Canadá pide a este Grupo Especial que determine, en la práctica, que los propios datos de Tembec sobre la valoración eran arbitrarios y que los argumentos invocados por Comercio para utilizar esos datos infringieron el *Acuerdo Antidumping*. Los hechos que obran en el expediente no respaldan esa constatación.

Beneficios de Slocan derivados de contratos de negociación de futuros

75. El Canadá aduce que Comercio no tuvo debidamente en cuenta los beneficios resultantes de las ventas de contratos de futuros de madera del declarante Slocan. Pero, como dijeron los Estados Unidos en el párrafo 247 de su primera comunicación escrita, Slocan sólo solicitó que esos beneficios se tratarán de dos posibles maneras: 1) mediante la realización de un ajuste en los gastos directos de venta y 2) como compensación de los gastos financieros. Si existía una tercera manera de considerarlos -como gastos indirectos de venta- esto no se alegó.

76. Slocan declaró sin ambigüedades que los beneficios resultantes de sus operaciones de cobertura debían tratarse como un ajuste de los gastos directos de venta en el mercado de los Estados Unidos para tener en cuenta las diferencias en las condiciones de venta.⁴⁸ Sin embargo, los hechos

⁴⁶ Véase la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 225, nota 268.

⁴⁷ Primera comunicación escrita del Canadá, párrafo 260.

⁴⁸ Véase la respuesta de Slocan de 23 de julio de 2001 a las secciones B, C y D del Cuestionario, C-35 a 37; en la misma comunicación, Slocan declaró sin ambigüedades que no incurría en gastos indirectos de venta.

demonstraron que esos beneficios no eran gastos directos de venta. No estaban directamente relacionados con ventas de madera blanda determinadas.⁴⁹

77. No estamos de acuerdo con la sugerencia del Canadá (primera declaración oral, párrafo 121) de que el párrafo 4 del artículo 2 no exige que un ajuste de los precios esté directamente relacionado con la operación de venta que se compara. No se puede demostrar que un ajuste influye en la comparabilidad de los precios, como requiere el párrafo 4 del artículo 2, si no está relacionado con una transacción real. Si los contratos de futuros de Slocan eran gastos indirectos de venta, Slocan tenía la obligación de formular esa alegación, lo cual no hizo.

78. Slocan pidió también que los beneficios resultantes de sus operaciones de cobertura se consideraran una compensación de los gastos financieros. Sin embargo, como cuestión de contabilidad, los propios libros y registros de Slocan trataban los beneficios en cuestión como un tipo de ingresos derivados de la madera, aunque no generados por ventas reales de madera blanda. Por lo tanto no habría sido apropiado que Comercio hiciera caso omiso de la manera en que la propia Slocan trataba esos beneficios, como vinculados de algún modo con las ventas de madera, considerándolos en cambio como compensaciones de los costos de producción.

79. A continuación, los Estados Unidos se refieren a determinadas alegaciones incorrectas formuladas por el Canadá en su declaración oral.

- **Primera declaración oral, párrafo 18**

80. La alegación formulada por el Canadá en el párrafo 17 de su primera declaración oral de que la solicitud no contenía "información sobre transacciones reales" no es correcta. Esta cuestión se trata más detenidamente en la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 14. La sugerencia del Canadá de que la aceptación de la solicitud no era una manera de proceder propia de "una autoridad investigadora objetiva que evaluara las pruebas" tampoco es correcta. El *Acuerdo Antidumping* no exige que la solicitud contenga más información de la suficiente para justificar la iniciación.

- **Primera declaración oral, párrafo 20**

81. La alegación formulada por el Canadá de que los Estados Unidos "no pueden aducir de manera verosímil ... que Comercio realizó un examen adicional objetivo de la información facilitada en la solicitud" ignora las pruebas que obran en el expediente acerca del "examen adicional" de la solicitud por Comercio.⁵⁰ En cambio, el Canadá basa esta acusación en la premisa de que, si Comercio hubiera realizado un "examen adicional objetivo, habría descubierto que el peticionario se había abstenido de presentar pruebas sumamente importantes y pertinentes." Como se explicó en la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, dado que la experiencia de una empresa no podía anular las pruebas de dumping por otras empresas, los datos de Weldwood no podían haber tenido la importancia que les concede el Canadá.⁵¹

- **Primera declaración oral, párrafo 29**

82. Cuando intentaba que se la considerara un declarante voluntario en la investigación, Weldwood introdujo determinados datos sobre ventas en el expediente. El hecho de que los Estados

⁴⁹ Véase Slocan Cost Verification Report (informe de verificación de los costos de Slocan), 26 (Canadá - Prueba documental 118); Véase la Determinación definitiva, observación 21 (Canadá - Prueba documental 2).

⁵⁰ Véase la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 63 y 64 y los documentos que en ellos se citan.

⁵¹ Véase la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 70 a 76.

Unidos no analizaran estos datos no puede justificar la sugerencia del Canadá de que Comercio actuó con una "ceguera deliberada ante pruebas que arrojarían dudas sobre la solicitud formulada" En los párrafos 65 a 69 de su *primera comunicación escrita*, los Estados Unidos demostraron que los datos de Weldwood podían haber probado, *como mucho*, que Weldwood no hacía dumping. No podían anular las pruebas de la existencia de dumping en las regiones oriental y occidental del Canadá contenidas en la solicitud. Por lo tanto, los datos de Weldwood no podían describirse razonablemente, como "pruebas que arrojarían dudas sobre la solicitud formulada" En realidad, Comercio se negó a analizar los datos presentados por Weldwood después de la iniciación. Como cuestión práctica, Comercio sólo podía analizar los datos relativos a seis productores canadienses de madera blanda, entre los centenares existentes. Eligió las empresas cuyos datos analizaría según el valor de sus exportaciones a los Estados Unidos. La documentación acerca del trato dado por Comercio a los datos de Weldwood siguió obrando en el expediente del asunto durante toda la investigación.⁵²

- **Primera declaración oral, párrafo 79**

83. El Canadá sigue alegando que los Estados Unidos no tuvieron en cuenta las pruebas presentadas por Abitibi sobre sus gastos financieros y los valores de sus activos. Esto no es cierto. Comercio explica por qué rechazó el argumento formulado por Abitibi en su determinación definitiva, observación 15. Concretamente, Comercio explicó que no aceptaba la premisa básica de Abitibi de que los costos por concepto de intereses podían estar vinculados a gastos determinados. Además, Comercio explicó que la metodología realmente utilizada tenía en cuenta los diversos niveles de activos mediante los gastos de amortización.⁵³

- **Primera declaración oral, párrafo 89**

84. El Canadá aduce que los Estados Unidos se equivocaron en cuanto a los hechos cuando declararon que los "gastos administrativos y de carácter general de las divisiones" de Tembec tenían que complementarse con "gastos administrativos y de carácter general de la sede". La afirmación del Canadá no es correcta. El Canadá estipuló en su primera comunicación escrita que la metodología sugerida por Tembec para los gastos administrativos y de carácter general exigía la imputación de una parte de los "gastos administrativos y de carácter general de la sede" a la división de la madera blanda de Tembec.⁵⁴ Así pues, la metodología de Tembec no sólo se basaba en la cuantía, no comprobada por auditores, de los gastos administrativos y de carácter general que, según la alegación de Tembec, correspondían específicamente a la división de la madera blanca sino que también utilizaba una cantidad no comprobada por auditores por concepto de "gastos administrativos y de carácter general de la sede".

- **Primera declaración oral, párrafo 90**

85. El Canadá alega que los gastos administrativos y de carácter general de "divisiones específicas" de Tembec estaban en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados por el Canadá. Esta alegación carece de fundamento. Además, las únicas pruebas que constan en el expediente indican que estos gastos administrativos y de carácter general de "divisiones específicas" no fueron objeto de auditoría.⁵⁵ En cambio, la metodología aplicada por Comercio se

⁵² Véase Estados Unidos - Prueba documental 64.

⁵³ Véase también la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 194.

⁵⁴ Véase la primera comunicación escrita del Canadá, párrafo 209.

⁵⁵ Véase *Tembec's Annual Report, "Auditors Report"*, (informe anual de Tembec, informe de los auditores), página 34 (Estados Unidos - Prueba documental 12, 3).

basa en una parte imputada de los gastos administrativos y de carácter general que figuran en el estado financiero comprobado por auditores de Tembec. Por consiguiente, la metodología de Comercio está en conformidad con el párrafo 2.1.1 del artículo 2. Además, la metodología de Tembec va en contra de la definición más básica de los gastos de carácter general, que son los realizados en relación con toda una empresa y no con un producto determinado.⁵⁶

- **Primera declaración oral, párrafo 94**

86. El Canadá alega que Weyerhaeuser no notificó sus costos judiciales como un gasto de carácter general de la empresa. El Canadá se equivoca. En el examen de Weyerhaeuser realizado por los Estados Unidos, párrafos 64 a 67, se explica en que se basó Comercio para constatar que Weyerhaeuser había notificado los costos judiciales como un gasto de carácter general.

- **Primera declaración oral, párrafo 95.**

87. El Canadá afirma incorrectamente que no existía información fáctica según la cual procediera imputar los costos judiciales de Weyerhaeuser a la madera blanda. En el examen de Weyerhaeuser realizado por los Estados Unidos, párrafos 64 a 67, se explica en qué se basó Comercio para constatar que los costos judiciales eran un gasto de carácter general.

- **Primera declaración oral, párrafo 105**

88. El Canadá alega que Comercio "ignoró las pruebas que obran en el expediente sobre los precios a los que las plantas de fabricación de pasta de madera de Tembec en Ontario y Quebec compraron madera en plaquitas a proveedores vinculados." De hecho, en la determinación definitiva, Comercio se refirió concretamente a esas transacciones, explicando que "los documentos presentados en el momento de la verificación" que contenían esos precios "se suministraban selectivamente por las empresas y no se basaban en una muestra elegida por el Departamento".⁵⁷ Comercio agregó que "estas comparaciones representaban sólo una parte de las compras totales de madera en plaquitas por las plantas de fabricación de pasta de madera [de Tembec], y no hay en el expediente pruebas que determinen cuáles podrían haber sido los resultados si se hubieran incluido todas las plantas."⁵⁸

- **Primera declaración oral, párrafo 116**

89. El Canadá alega que Comercio "descartó de manera no razonable determinadas ventas de West Fraser, considerándolas 'exageradas', aunque comprobó que dichas ventas reflejaban los precios de mercado." Comercio nunca comprobó que esas ventas reflejaran precios de mercado. De hecho, determinó positivamente que esas ventas vinculadas *no* reflejaban los precios de mercado.⁵⁹

- **Primera declaración oral, párrafo 120**

90. El Canadá aduce que Comercio rechazó los datos proporcionados por Slocan sobre sus beneficios derivados de futuros pese a las pruebas de que esos datos estaban relacionados con la madera. Véase un examen de la detenida evaluación de los hechos que llevó a cabo Comercio en la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 82.

⁵⁶ Joel G. Siegel y Jae K. Shim, *Dictionary of Accounting Terms* (Barron's Educational Services, Inc., 2ª edición, 1995) (Estados Unidos - Prueba documental 47).

⁵⁷ Determinación definitiva, observación 11 (Canadá - Prueba documental 2).

⁵⁸ Determinación definitiva, observación 11 (Canadá - Prueba documental 2).

⁵⁹ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 220 y pruebas documentales citadas en él.

42. Sírvanse explicar la metodología utilizada con respecto al trato dado a las compensaciones por ingresos derivados de subproductos, y la manera en que se compensaron los ingresos derivados de subproductos en el caso sometido al Grupo Especial.

91. En el proceso de producción de la madera blanda, se produce madera en plaquitas. Esta madera en plaquitas tiene un valor insignificante en comparación con el de la madera o del conjunto de los productos resultantes del procedimiento de producción de la madera, y su producción no implica costos independientes. Por lo tanto, por definición, la madera en plaquitas es un subproducto. Posteriormente, los aserraderos de madera venden esa madera en plaquitas a las plantas de fabricación de pasta de madera mediante distintos tipos de transacciones. Los aserraderos de Tembec vendieron madera en plaquitas a las plantas de fabricación de pasta de madera de Tembec mediante transacciones entre divisiones -ventas dentro de la misma empresa. Por otra parte, West Fraser vendió madera en plaquitas a plantas de pasta de madera vinculadas con ella. Por último, tanto Tembec como West Fraser vendieron madera en plaquitas a plantas con las que no tenían ninguna relación empresarial en absoluto.

92. Al calcular el costo de producción de la madera blanda para una empresa, Comercio deducirá los ingresos derivados de las ventas de madera en plaquitas como compensación del total de los costos conjuntos de producción de la madera. En el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*, se estipula que las autoridades investigadoras tienen la obligación de utilizar los libros y registros de las empresas en sus cálculos de los costos, si esos libros y registros reflejan razonablemente el costo de producción. Esto se aplica también a la valoración de una compensación en el cálculo del costo de producción. A efectos de la compensación por subproductos, Comercio utilizará la valoración del subproducto que se desprenda de los libros y registros de la empresa, a menos que crea que esa cifra no refleja una valoración razonable de ese subproducto. En el caso de los seis declarantes en esta investigación, Comercio utilizó la valoración de la madera en plaquitas registrada por todas las empresas excepto West Fraser.

93. West Fraser realizó ventas a plantas de fabricación de pasta de madera vinculadas y no vinculadas. Contrariamente a Tembec, no efectuó transferencias de madera en plaquitas entre sus divisiones. Al evaluar las ventas a entidades vinculadas, Comercio utiliza como punto de referencia las ventas a entidades no vinculadas. De este modo, Comercio determina si la cantidad notificada para una venta vinculada refleja razonablemente el costo real de producción (o el valor real de un subproducto, cuando se trata de una compensación por subproductos). En el caso de las transacciones realizadas por West Fraser en Alberta, como esas ventas de madera en plaquitas se hicieron a partes vinculadas, Comercio las comparó con las ventas no vinculadas de West Fraser en Alberta, determinando que procedía la utilización en sus cálculos de los precios de la madera en plaquitas en las ventas vinculadas. En cuanto a las operaciones en Columbia Británica, Comercio examinó las transacciones no vinculadas de West Fraser en Columbia Británica y constató que eran de naturaleza comercial y reflejaban el valor de mercado. A continuación, Comercio examinó las transacciones vinculadas de West Fraser y determinó que los precios pagados por las partes vinculadas por la madera en plaquitas no reflejaban razonablemente el valor de mercado de dicha madera. Por consiguiente, Comercio no utilizó en sus cálculos relativos a las ventas de West Fraser en Columbia Británica las valoraciones correspondientes a las transacciones vinculadas, basándose en cambio en el precio de la madera en plaquitas de las transacciones no vinculadas de West Fraser.

94. El Canadá aduce ahora que Comercio debía haber utilizado los precios correspondientes a las transacciones vinculadas de West Fraser, porque la mayor parte de las operaciones realizadas en Columbia Británica lo fueron con partes vinculadas. El Canadá aduce también que algunas de las transacciones no vinculadas (del aserradero McBride) estaban sujetas a un contrato que mantenía constantes los precios. Sin embargo, el Canadá no impugna la validez comercial del resto de las transacciones (del aserradero Pacific Island Resources).

95. El total de las transacciones no vinculadas de West Fraser representaba un volumen importante de madera en plaquitas vendida a partes no vinculadas independientes, con un valor comercial considerable.⁶⁰ Sin embargo, que una transacción esté basada en el mercado no depende de su volumen sino del entorno comercial y de los detalles que rodean la venta. En este asunto, West Fraser no adujo que sus transacciones no vinculadas fueran demasiado pequeñas o no estuvieran basadas en el mercado. Por consiguiente, Comercio determinó que no había ninguna razón para poner en duda el carácter representativo de esas transacciones y utilizó los correspondientes precios de la madera en plaquitas para valorar la compensación por subproductos de los costos de producción de West Fraser.

96. En el caso de Tembec, el Canadá alega que Comercio no debía haber utilizado las valoraciones de la madera en plaquitas en las transferencias entre divisiones, porque Comercio (supuestamente) había comprobado que esos precios eran arbitrarios y que las ventas de Tembec en condiciones de mercado eran mayores que las ventas entre sus divisiones. Como se explicó en la determinación definitiva y en la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, Comercio nunca verificó que los valores de las ventas entre las divisiones de Tembec fueran arbitrarios⁶¹ sino que, por el contrario, determinó que el valor de la madera en plaquitas en las ventas entre las divisiones de Tembec reflejaba razonablemente el valor de ese subproducto.⁶²

97. Al determinar una cantidad "razonable" para la *compensación por subproductos* en las transacciones entre divisiones, Comercio utiliza la misma metodología que para valorar los *costos* en las transacciones entre divisiones. Es una práctica empresarial uniforme que los valores de transferencia entre las divisiones reflejan los costos reales de producción (puesto que la empresa no necesita incluir un beneficio en el precio que se cobra a sí misma). En el caso de los subproductos, como no existen costos independientes, Comercio toma normalmente el valor interno asignado por la empresa a un subproducto como sustituto del valor apropiado del subproducto y, a continuación, comprueba el carácter razonable de ese valor, como hizo en este caso. Como Comercio valora normalmente las transferencias entre divisiones a su costo real, que es inferior al valor de mercado (debido a que éste comprende un beneficio), el valor asignado a un subproducto es también habitualmente inferior al valor de mercado.

⁶⁰ West Fraser Cost Verification (Verificación de los costos de West Fraser), Prueba documental C5, WF - Cost - 007503 (Canadá - Prueba documental 106).

⁶¹ Al evaluar los aserraderos de Tembec en Columbia Británica, Comercio declaró lo siguiente:

Comparamos los precios internos de transferencia de la madera en plaquitas de los aserraderos de Tembec en Columbia Británica con los precios de las ventas de madera en plaquitas de los aserraderos de Columbia Británica a compradores no vinculados (es decir, con los precios de mercado en Columbia Británica). *Constatamos que los precios internos de transferencia de la empresa no otorgaban un trato preferencial a los aserraderos. Por consiguiente, nos basamos en sus libros y registros normales para formular la determinación definitiva.* (sin cursivas en el original)

DOC Memorandum on Tebec Cost Calculation Adjustments for the Final Determination (memorándum del USDOC sobre los ajustes en el cálculo de los costos de Tembec para la determinación definitiva) (21 de marzo de 2002), 2 (Estados Unidos - Prueba documental 58).

⁶² En la determinación definitiva, Comercio "analizó las ventas de madera en plaquitas de los aserraderos de Tembec a divisiones de la empresa a fin de evaluar si los precios de transferencia establecidos a nivel interno (eran) razonables." Determinación definitiva, observación 11 (Canadá - Prueba documental 2). De acuerdo con ese análisis, constató que el promedio ponderado de los precios de transferencia entre los aserraderos de Tembec en Columbia Británica y sus plantas de fabricación de pasta de madera era un sustituto razonable del costo real de la madera en plaquitas, por lo que utilizó ese promedio como compensación por subproductos de Tembec. *Id.*

98. El Canadá aduce que esto carece de sentido porque, si un subproducto no tiene un costo, no puede haber ningún "beneficio." Sin embargo, incluso a un subproducto que carece de un costo independiente se le puede asignar la mejor estimación hecha por la empresa como sustituto del costo. Esto es lo que hizo Tembec cuando estableció su precio interno de transferencia. No existen métodos fáciles para estimar el valor en esas condiciones, pero Comercio examinó la estimación realizada por Tembec y constató que era razonable. Tembec estableció un sustituto interno del costo y disponía también de un precio de mercado externo; la diferencia entre ambos es el equivalente del "beneficio" en el entorno normal en el que se conocen los costos y los precios de venta.

99. Dadas estas dificultades intrínsecas, y a pesar de la afirmación hecha por el Canadá en su análisis de que no podía haber un "beneficio", la valoración no fue "arbitraria", porque Comercio se basó en los propios datos de la empresa al respecto para determinar una cifra "razonable" de compensación por subproductos.

43. Al abordar las cuestiones relativas a empresas específicas planteadas por el Canadá en lo que respecta a la determinación de los gastos administrativos, de venta y de carácter general de Abitibi, Tembec y Weyerhaeuser, sírvanse explicar cuáles fueron las metodologías aplicadas por el USDOC para calcular los gastos administrativos y de carácter general de Abitibi, Tembec y Weyerhaeuser y la compatibilidad de esas metodologías con las disposiciones del párrafo 2.2 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping.

100. Para responder a esta pregunta, los Estados Unidos proporcionarán primero una descripción general de su metodología en lo que respecta a los gastos administrativos, de venta y de carácter general.

101. Para calcular los gastos administrativos, de venta y de carácter general, Comercio calcula los gastos de venta, los gastos administrativos y de carácter general y los gastos por concepto de intereses. Los gastos directos de venta, como las comisiones, garantías y fianzas, que derivan de la venta concreta en cuestión y tienen una relación directa con ella se imputan a las ventas específicas, en la medida de lo posible.

102. Los gastos indirectos de venta, que no resultan de una venta determinada (por ejemplo, salarios de los vendedores, suministros de oficina) se imputan a todas las ventas realizadas por la unidad de ventas que incurre en los gastos, sobre la base del valor de las ventas.

103. Los gastos administrativos y de carácter general distintos de los gastos financieros que corresponden al producto similar se imputan a todas las ventas del productor, mediante la aplicación de una tasa de gastos administrativos y de carácter general. El total de los gastos administrativos y de carácter general del productor se divide por el costo total de los productos vendidos por éste. Si el productor forma parte de una entidad unificada, Comercio incluye en el cálculo la parte (la proporción) de los gastos administrativos y de carácter general de la empresa matriz correspondiente al productor objeto de investigación. El cociente resultante es la tasa de gastos administrativos y de carácter general y representa la cantidad de gastos administrativos y de carácter general por cada dólar de costos de producción. La tasa de gastos administrativos y de carácter general se aplica al costo total de producción del producto similar a fin de determinar los gastos administrativos y de carácter general no financieros correspondientes a la producción del producto similar.

104. Los gastos financieros se imputan también a todas las ventas del productor (mediante una tasa de gastos financieros). Los gastos totales del productor por concepto de intereses se dividen por el costo total de los productos vendidos por el productor. Como el dinero es fungible, un dólar tomado en préstamo no puede identificarse con un producto determinado de la empresa. Por ejemplo, el dinero tomado en préstamo por una empresa que produce varios productos distintos puede gastarse

con igual facilidad en la producción de madera o en la producción de papel. Por consiguiente, al calcular la tasa de gastos financieros, Comercio comienza por el nivel más elevado de la estructura empresarial. Así, si una entidad empresarial está formada por una empresa matriz y varias filiales, Comercio calculará su tasa de gastos financieros sobre la base de los gastos financieros totales notificados en el estado financiero consolidado de la empresa matriz, divididos por el costo total de los productos vendidos por la empresa matriz. El cociente resultante es la tasa de gastos financieros y representa los gastos financieros del productor por cada dólar de costos de producción. La tasa de gastos financieros se aplica al costo total de producción del producto similar a fin de determinar los gastos financieros correspondientes a la producción del producto similar.

105. Comercio utilizó la metodología que se ha descrito para calcular los gastos administrativos y de carácter general de Abitibi, Weyerhaeuser y Tembec. Como la metodología se basaba en los datos reales sobre los gastos proporcionados por Abitibi, Weyerhaeuser y Tembec y se aplicó al producto similar específico (lo cual quiere decir que la tasa de gastos financieros y la tasa de gastos administrativos y de carácter general se aplicaron al costo de la producción de madera blanda), la metodología es plenamente compatible con la parte introductoria del párrafo 2.2 del artículo 2 y con el párrafo 2.1.1 de dicho artículo.

A ambas partes:

44. ¿Qué obligaciones impone el párrafo 2.1.2 del artículo 2: 1) en general, a las autoridades investigadoras, y 2) con respecto a la determinación de las compensaciones por ingresos derivados de subproductos?

106. En el párrafo 2.1.1 del artículo 2 se establecen las obligaciones de las autoridades investigadoras con respecto a su examen y utilización de los datos relativos a los costos proporcionados por los declarantes en una investigación. En él se declara que ello se hace "a los efectos del párrafo 2", lo cual quiere decir que, en el contexto del párrafo 2 del artículo 2, dichas obligaciones abarcan el "costo de producción" y también "una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general". En particular, esta disposición encomienda a las autoridades investigadoras que:

- 1) calculen normalmente los costos sobre la base de los registros que lleve el exportador o productor objeto de investigación, siempre que tales registros estén en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país exportador y reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado;
- 2) tomen en consideración todas las pruebas disponibles de que la imputación de los costos ha sido la adecuada, incluidas las que presente el exportador o productor. Debe hacerse hincapié en las pruebas que establezcan períodos de amortización y depreciación adecuados y deducciones por concepto de gastos de capital y otros costos de desarrollo; y
- 3) realicen los debidos ajustes para tener en cuenta las partidas de gastos no recurrentes que benefician a la producción futura y/o actual o para tener en cuenta las circunstancias en que los costos correspondientes al período objeto de investigación han resultado afectados por operaciones de puesta en marcha (a menos que éstas ya se reflejen en la imputación de los costos).

107. El párrafo 2.1.1 del artículo 2 no proporciona ninguna orientación concreta sobre la cuestión de la determinación del carácter razonable de los costos de los subproductos o de las compensaciones

por subproductos.⁶³ Se refiere más en general al costo de producción del producto objeto de investigación. Cuando los registros de los costos de un exportador, llevados de conformidad con principios de contabilidad generalmente aceptados, contienen una compensación por ingresos, el cálculo de una compensación por subproductos puede ser un paso necesario para calcular el costo de producción del producto considerado. La orientación de carácter general contenida en el párrafo 2.1.1 del artículo 2 se aplica a todos los pasos del cálculo del costo de producción, inclusive al cálculo de la compensación por subproductos.

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

108. La parte introductoria del párrafo 2.2 del artículo 2 expresa una preferencia por que las cantidades por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general y por concepto de beneficios se basen en datos reales relacionados con la producción y ventas del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales. Si no se dispone de los datos reales de un productor relacionados con la producción del producto similar, o si las ventas del producto similar no han tenido lugar en el curso de operaciones comerciales normales, el párrafo 2.2 del artículo 2 prevé tres posibles metodologías para el cálculo de los gastos administrativos, de venta y de carácter general y de los beneficios.

109. Abitibi, Tembec y Weyerhaeuser comunicaron los gastos administrativos y de carácter general reales realizados en beneficio de cada empresa. Como estos gastos administrativos y de carácter general se realizaron, por definición, en beneficio de cada empresa en su totalidad, estaban relacionados, en parte, con la producción y venta del producto similar por cada empresa. Por lo tanto, una parte de los gastos reales de cada productor se imputó al producto similar, aplicando las tasas de gastos administrativos y de carácter general y gastos financieros al costo de producción del producto similar. Como los gastos administrativos, de venta y de carácter general se basaron en los datos reales de cada productor, las ventas tuvieron lugar en el curso de operaciones comerciales normales y los costos estaban relacionados con el producto similar, estos costos se calcularon en forma compatible con la parte introductoria del párrafo 2.2 del artículo 2.

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

110. Los párrafos 2.1.1 y 2.2 del artículo 2 se refieren a las obligaciones de las autoridades investigadoras en relación con el cálculo de los costos de un productor, inclusive a efectos de determinar si éste vende por debajo del costo de producción y también de reconstruir el valor normal. El párrafo 2.2 del artículo 2 trata en particular de los gastos administrativos, de venta y de carácter general y los beneficios, mientras que el párrafo 2.1.1 de dicho artículo trata del cálculo de todos los costos (incluidos los gastos administrativos y de carácter general). En el párrafo 2.2. del artículo 2 se expresa una preferencia por que el cálculo de los gastos administrativos, de venta y de carácter general y de los beneficios se base en las cantidades reales relacionadas con la producción y ventas del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales y los beneficios reales obtenidos. Sin embargo, si los datos reales de un productor relacionados con la producción del

⁶³ Efectivamente, los Estados Unidos señalan que el *Acuerdo Antidumping* no contiene ninguna prescripción de que se realicen compensaciones por subproductos. La única cuestión es la medida en que la autoridad investigadora ha constatado que los registros de los costos de producción del producto considerado reflejan razonablemente los gastos asociados con esa producción. Esto se convierte en un problema, en la mayor parte de los casos, cuando los principios de contabilidad generalmente aceptados del país exportador permiten que los registros del exportador utilicen los ingresos derivados de subproductos como compensación.

producto similar no pueden determinarse sobre esta base, en el párrafo 2.2 del artículo 2 se prevén otras posibles metodologías para el cálculo de esos gastos. En el párrafo 2.1.1 del artículo 2 se expresa una preferencia por que el cálculo de todos los costos se base en los libros y registros del productor, siempre que tales libros y registros se lleven en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país productor y reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y ventas del producto similar. Así pues, aunque ambas disposiciones expresan una preferencia general por que el cálculo de los costos se base en datos del productor relacionados con el producto similar o asociados a éste, en el párrafo 2.1.1 del artículo 2 se aclara qué tipo de datos está obligada a examinar la autoridad investigadora (los libros y registros llevados en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país productor y que reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y ventas del producto similar).

G.2 Cálculo de los gastos financieros de Abitibi

Ai Canadá:

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

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

111. Como indica el pasaje citado, la metodología de Comercio refleja los valores de los activos, porque tanto el costo de los productos vendidos, sobre cuya base se imputan los gastos financieros, como el costo de fabricación del producto similar, al que se aplica la tasa de gastos financieros, incluyen cantidades por amortización. El Canadá aduce que, como determinados tipos de activos no están sujetos a amortización (por ejemplo, el terreno y la clientela), la metodología aplicada por Comercio no es razonable.⁶⁴ Sin embargo, la gran mayoría de los activos de Abitibi (aproximadamente 8.000 millones de dólares canadienses, de unos activos totales de 11.000 millones) eran "activos de capital" y estaban representados en la metodología aplicada por Comercio a los gastos financieros mediante los gastos por amortización.⁶⁵ Además, contrariamente a lo que afirma el Canadá en su *primera declaración oral* (párrafo 84), Comercio incluyó en el costo de producción de Abitibi una parte amortizada del valor de la clientela.⁶⁶

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

A los Estados Unidos:

56. En el párrafo 200 de su *primera comunicación escrita*, los Estados Unidos afirman lo siguiente:

⁶⁴ Véase la primera declaración oral del Canadá, párrafo 84.

⁶⁵ Véase *Abitibi 2000 Consolidated Financial Statement* (estado financiero consolidado correspondiente a 2000 de Abitibi), página 35 (Canadá - Prueba documental 82).

⁶⁶ Determinación definitiva, observación 16 (Canadá - Prueba documental 2).

"Comercio determinó que, debido a que no había sido comprobada, la cantidad correspondiente a la división en cuestión era, por su propia naturaleza, menos fiable que los libros y registros comprobados cuya compatibilidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados en el Canadá se había certificado. Había un grado mayor de seguridad de que los libros y registros comprobados compatibles con los principios de contabilidad generalmente aceptados reflejaban razonablemente los costos. En segundo lugar, Comercio determinó que el sistema de basarse en los costos específicos de la división no era compatible con la propia naturaleza de los gastos administrativos y de carácter general que, por definición, son gastos correspondientes al ámbito de toda la empresa." (no se reproducen las notas de pie de página)

¿Podrían los Estados Unidos indicar al Grupo Especial el lugar del expediente en el que se recoge la formulación de esas determinaciones por el USDOC? Sírvanse hacer referencias detalladas a las partes pertinentes de los documentos, y facilitar las copias correspondientes.

112. Comercio reconoció en su determinación definitiva que Tembec informaba acerca de sus gastos administrativos y de carácter general sobre la base de una "metodología de contabilidad interna", más que sobre la base de sus estados financieros comprobados.⁶⁷ Comercio declaró también que utilizaba su metodología uniforme en relación con los gastos administrativos y de carácter general para evitar "cualquier distorsión que pueda producirse si, por razones comerciales, se imputan cantidades mayores de los gastos de carácter general de toda la empresa a las divisiones en forma desproporcionada".⁶⁸ Por último, Comercio señaló que su metodología uniforme en relación con los gastos administrativos y de carácter general "es compatible con el tratamiento de esos gastos del período de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados por el Canadá ...". La decisión de Comercio de rechazar esa cantidad por concepto de gastos administrativos y de carácter general no comprobada por auditores fue razonable, porque la fiabilidad de una cantidad no comprobada es discutible. La importancia de la fiabilidad de los datos relativos a los costos se reconoce claramente en el párrafo 2.1.1 del artículo 2, en el que se declara que la autoridad investigadora sólo debe tener normalmente en cuenta los libros y registros que se lleven en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país productor del producto similar y reflejen razonablemente los costos asociados con la producción y venta del producto similar.

113. Comercio reconoció también en su determinación definitiva que, de acuerdo con la definición de los "gastos de carácter general", los gastos administrativos y de carácter general están relacionados con la empresa en su conjunto más que con un producto determinado. Comercio declaró que su metodología era compatible "con la naturaleza general de los gastos [administrativos y de carácter general] y con el hecho de que están relacionados con las actividades de la empresa en su conjunto y no con un determinado proceso de producción."⁶⁹ La metodología de Tembec va en contra de esta definición básica y parte de la premisa no fundamentada de que los gastos administrativos y de carácter general se realizan principalmente a nivel de las divisiones.

⁶⁷ *Id.*, Observación 33; véase también Verification Report on the Cost of Production and Constructed Value Data submitted by Tembec Inc. (informe de verificación sobre los datos relativos a los costos de producción y el valor reconstruido presentados por Tembec Inc.) página 26 (29 de enero de 2002) (Estados Unidos - Prueba documental 73) (donde se declara que Comercio vinculó los gastos administrativos y de carácter general de Tembec con los estados financieros comprobados).

⁶⁸ Véase determinación definitiva, observación 33.

⁶⁹ *Id.*

57. Rogamos a los Estados Unidos que indiquen cuál de las metodologías del párrafo 2.2 del artículo 2 utilizó el USDOC para determinar los gastos administrativos, de venta y de carácter general de Tembec.

114. Comercio determinó los gastos administrativos, de venta y de carácter general de Tembec de conformidad con la parte introductoria del párrafo 2.2 del artículo 2. Como se explicó en la respuesta a la pregunta 43, Comercio calculó los gastos administrativos y de carácter general de Tembec aplicando la tasa de gastos administrativos y de carácter general de toda la empresa al costo de fabricación del producto similar.⁷⁰ La cantidad resultante representa los gastos administrativos y de carácter general relacionados con la producción y venta del producto similar por Tembec. Como la metodología aplicada por Comercio se basó en los propios datos de Tembec y permitió el cálculo de los gastos administrativos, de venta y de carácter general relacionados específicamente con el producto similar objeto de investigación (lo cual quiere decir que la tasa de gastos administrativos y de carácter general se aplicó al costo de fabricación del producto similar), es plenamente compatible con la parte introductoria del párrafo 2.2 del artículo 2. Dado que se disponía de los datos reales de Tembec relacionados con la producción del producto similar, no existía ninguna razón para que Comercio utilizara las otras metodologías previstas en el párrafo 2.2 i), ii) y iii) del artículo 2.

G.4 Cálculo de los gastos administrativos y de carácter general (costos judiciales) de Weyerhaeuser

Al Canadá:

58. Rogamos al Canadá que indique al Grupo Especial en qué lugar del expediente puede encontrar los argumentos de Weyerhaeuser sobre el trato dado a determinadas deudas asociadas a la solución de una reclamación legal contraídas por Weyerhaeuser US. Sírvanse hacer referencia a documentos incorporados al expediente, identificando de forma precisa en qué lugar del documento correspondiente se recogen los argumentos de Weyerhaeuser. Sírvanse facilitar además un resumen breve de los argumentos de Weyerhaeuser.

115. Un lugar del expediente en el que el Grupo Especial puede hallar los argumentos de Weyerhaeuser sobre esta cuestión de la solución de una reclamación legal es la determinación definitiva, observación 48 b), Canadá-Prueba documental 2, donde se resumen plenamente los argumentos de Weyerhaeuser, los de los peticionarios y la decisión de Comercio. En esa observación se refleja el hecho de que Comercio examinó todos los argumentos y pruebas antes de llegar a su determinación.

A los Estados Unidos:

61. En el párrafo 227 de su *primera comunicación escrita*, el Canadá afirma lo siguiente:

**"sin citar ningún texto o prueba en apoyo de su conclusión, el USDOC se limitó a manifestar que 'imputa normalmente los gastos empresariales de esta naturaleza a todos los productos, ya que no tienen relación con una (sic) actividad de producción, sino con la empresa en su conjunto'".
(no se reproduce la nota de pie de página)**

⁷⁰ Véase la sección D del Cuestionario - Costo de producción y valor reconstruido, D-13 (Estados Unidos - Prueba documental 46).

Sírvanse los Estados Unidos comentar esa declaración. En especial, ¿podrían explicar detalladamente cómo llegó el USDOC a la conclusión de que había justificación para rechazar la petición de Weyerhaeuser de que se excluyeran determinadas deudas correspondientes a la solución de una reclamación legal, e indicar al Grupo Especial el lugar del expediente en el que puede encontrar la fundamentación correspondiente dada por el USDOC?

116. En respuesta a esta pregunta, los Estados Unidos remiten al Grupo Especial al examen de los "gastos administrativos y de carácter general de Weyerhaeuser" en la respuesta estadounidense a la pregunta 41, párrafos 65 a 67.

62. Con respecto a los argumentos de Weyerhaeuser relativos al trato de los gastos asociados a la solución de la reclamación legal, en el Memorándum de 21 de marzo de 2002 del USDOC (Canadá - Prueba documental 2) se declara lo siguiente:

"aunque los gastos se refieren a un producto no objeto de investigación, los paneles de madera prensada, el Departamento imputa normalmente los gastos empresariales de esta naturaleza a todos los productos, ya que no tienen relación con una (sic) actividad de producción, sino con la empresa en su conjunto".

En el párrafo 211 de la *primera comunicación escrita* de los Estados Unidos se declara lo siguiente:

"Dado que, en este caso, se había atenuado el nexo entre los costos del procedimiento en cuestión y la producción del producto de que se trata (paneles de madera prensada)."

¿Podrían explicar los Estados Unidos, a la luz de la constatación del USDOC, el sentido de la expresión "se había atenuado" en este contexto? Al contestar a esta pregunta, rogamos a los Estados Unidos que se remitan a los documentos/pruebas obrantes en el expediente. Sírvanse describir y justificar su práctica habitual.

117. Al decir que la relación entre los costos del procedimiento y la producción de paneles de madera prensada se había "atenuado", los Estados Unidos ponían de relieve que cualquier relación entre ambas cosas era débil en el mejor de los casos. Como se explicó en la respuesta estadounidense a la pregunta 41, no sólo no eran estos gastos judiciales del mismo tipo que los costos de producción (porque un procedimiento judicial no sirve para fabricar un producto ni contribuye a su fabricación), sino que los gastos se realizaron de uno a dieciocho años después de la producción y venta de los productos en cuestión.

118. En el argumento del Canadá, se confunde un costo (posiblemente) asociado con un producto y un costo relacionado con la *producción* de un producto. El mero hecho de que el procedimiento judicial se refiriera a los paneles de madera prensada no significa que los costos del procedimiento fueran un costo de producción de los paneles de madera prensada.

119. Cuando los Estados Unidos utilizaron la expresión "se había atenuado", describían la débil relación existente entre el procedimiento judicial y el costo de producción de los paneles de madera prensada. Ponían de relieve que el transcurso de un período de tiempo prolongado entre la producción de una mercancía y la realización de un gasto judicial asociado con ella indica claramente que no se debe imputar el gasto al costo actual de producción de esa mercancía.

63. En Egipto - Barras de refuerzo de acero, el Grupo Especial constató que en los párrafos 2.1.1 y 2.2 del artículo 2, entre otros preceptos, del Acuerdo Antidumping se articula un "criterio de relación". Sírvanse los Estados Unidos formular observaciones a este respecto. ¿Consideran los Estados Unidos que el hecho de que se considere que determinados gastos forman parte de los gastos de carácter general y administrativos de una empresa permite a la autoridad investigadora imputar automáticamente una parte de esos gastos al producto similar, o que la autoridad investigadora está obligada a establecer la existencia de una relación entre los gastos en cuestión y la producción y venta del producto similar?

120. En el párrafo 2.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* se exige que las cantidades por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general se basen en "datos reales relacionados con la producción y ventas del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales realizadas por el exportador o el productor objeto de investigación". En el párrafo 2.1.1 del artículo 2 se exige que los costos (incluidos los gastos administrativos y de carácter general) se calculen normalmente sobre la base de los registros del exportador o productor cuando, entre otras cosas, esos registros "reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado". El Grupo Especial que se ocupó del asunto *Egipto - Barras de refuerzo de acero* consideró que estas disposiciones establecían el requisito de que hubiera una "relación" entre los ingresos por intereses en cuestión (que habitualmente se considerarían parte de los gastos administrativos y de carácter general) y el costo de la producción y venta del producto considerado.⁷¹

121. Los Estados Unidos no discrepan de la idea general de que las palabras "asociados a" y "relacionados con" sugieren la existencia de una cierta relación entre los gastos administrativos y de carácter general y el costo de producción y venta del producto considerado. En lo que no están de acuerdo los Estados Unidos con el informe sobre el asunto *Egipto - Barras de refuerzo de acero*, tal como lo interpretan, es en el grado de relación requerido. El Grupo Especial que se ocupó del asunto *Egipto - Barras de refuerzo de acero* parecía exigir que una partida determinada de los gastos administrativos y de carácter general -en ese caso, una compensación de gastos de intereses a corto plazo- estuviera relacionada *exclusivamente* con la producción y venta del producto considerado para que pudiera incluirse en el costo de producción de ese producto.

122. Es importante recordar los hechos del asunto *Egipto - Barras de refuerzo de acero*. Como observó el Grupo Especial que se ocupó de ese asunto, "el cálculo de los costos, en cada investigación determinada, debe efectuarse sobre la base de las circunstancias del caso a la luz de los hechos particulares de esa investigación".⁷² En ese asunto, los declarantes solicitaban que se compensaran los costos de producción con los intereses a corto plazo obtenidos durante el período de investigación. La autoridad investigadora constató que los declarantes no habían demostrado que existiera una relación entre los intereses obtenidos y el costo de venta y producción de las barras de refuerzo. El Grupo Especial estuvo de acuerdo, declarando que no había encontrado "pruebas en el expediente que demostrasen alguna relación entre los ingresos por intereses de corto plazo y el costo de producción de las barras de refuerzo".⁷³

123. El Grupo Especial que se ocupó del asunto *Egipto - Barras de refuerzo de acero* señaló especialmente el hecho de que los declarantes no habían respondido a las peticiones de información de la autoridad investigadora.⁷⁴ Por lo tanto, no está claro qué pruebas habrían convencido al Grupo

⁷¹ *Egipto - Barras de refuerzo de acero*, párrafo 7.393.

⁷² *Id.*

⁷³ *Id.*, párrafo 7.426.

⁷⁴ *Id.*

Especial de la existencia de una relación entre los ingresos por intereses de corto plazo y el costo de producción de las barras de refuerzo. Lo sorprendente de la constatación del Grupo Especial es que parece exigir que un elemento de los gastos administrativos y de carácter general (en este caso, una compensación por intereses de corto plazo) esté relacionado exclusivamente con la producción y venta del producto considerado. No bastaba que el elemento fuera parte de los gastos administrativos y de carácter general de la empresa que producía el producto. Este es el punto en el que los Estados Unidos discrepan del razonamiento del Grupo Especial.

124. El grado de relación entre los gastos administrativos y de carácter general y el costo de venta y producción que aparentemente exigía el Grupo Especial que se ocupó del asunto *Egipto - Barras de refuerzo de acero* es contrario al concepto mismo de gastos administrativos y de carácter general. Por definición, estos gastos se realizan a nivel de toda la empresa y en beneficio de la empresa en su conjunto. En una empresa que produce múltiples productos, los gastos administrativos y de carácter general no corresponden exclusivamente a ningún producto. Están relacionados con la totalidad de los productos y se imputan en consecuencia.

125. El requisito de que cualquier elemento determinado de los gastos administrativos y de carácter general esté asociado exclusivamente a un único producto conduciría al resultado absurdo de que los gastos administrativos y de carácter general nunca podrían imputarse a un producto cuando el productor tuviera varias líneas de productos. Es evidente que los párrafos 2.1.1 y 2.2 del artículo 2 no exigen ese resultado absurdo.

126. En respuesta a la segunda parte de la pregunta del Grupo Especial, los Estados Unidos estiman que el hecho de que se considere que determinados gastos forman parte de los gastos administrativos y de carácter general de una empresa permite a la autoridad investigadora imputar automáticamente una parte de esos gastos al producto similar. Como los gastos administrativos y de carácter general se realizan en beneficio de una empresa en su conjunto, con inclusión de todas las líneas de producción de ésta, están necesariamente relacionados con cada línea de producción.

G.5 Cálculo de la compensación por ingresos derivados de subproductos: West Fraser

A los Estados Unidos:

68. Sírvanse comentar las siguientes manifestaciones que figuran en el párrafo 242 de la primera comunicación escrita del Canadá:

"Para descartar los costos que figuraban en los registros de West Fraser, el USDOC estaba obligado a determinar que esos registros no reflejaban razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado. El USDOC nunca formuló una determinación en ese sentido."

127. La afirmación del Canadá no es correcta. Comercio sí determinó que las ventas de West Fraser a partes vinculadas no reflejaban razonablemente los costos asociados a la producción y venta de madera en plaquitas. Comercio llegó a esta determinación comparando las ventas de West Fraser a partes vinculadas con sus ventas a partes no vinculadas, registradas en los libros de West Fraser. Habiendo determinado que las ventas de West Fraser a partes vinculadas no reflejaban los precios de mercado, Comercio utilizó el promedio de los precios de las ventas de madera en plaquita de West Fraser a clientes no vinculados para determinar el valor de la compensación por la madera en plaquitas.⁷⁵

⁷⁵ Determinación definitiva, observación 11 (Canadá - Prueba documental 2).

G.6 Cálculo de los ingresos derivados de subproductos: Tembec

Al Canadá:

70. Sírvanse explicar la declaración que figura en el párrafo 261 de la *primera comunicación escrita* del Canadá de que:

"el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* refleja la prescripción de que el precio de mercado es la pauta de referencia adecuada para evaluar las compensaciones por ingresos derivados de subproductos".

128. La afirmación del Canadá se basa en una lectura incompleta del párrafo 2.1.1 del artículo 2. El *Acuerdo Antidumping* dispone expresamente que la autoridad investigadora debe basar normalmente sus cálculos de los costos en los libros y registros del exportador o productor. Esto comprendería cualquier valoración del subproducto reflejada en los libros y registros del productor o exportador, "siempre que tales registros estén en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país exportador y reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto".

129. Es perfectamente posible que una partida determinada que figura en los libros de una empresa refleje razonablemente los costos y sea, sin embargo, inferior al precio de mercado. Esto se debe a que los costos no incluirán factores como los beneficios y los gastos de venta, que son elementos del precio de mercado. En el párrafo 2.1.1 del artículo 2 se dispone que los cálculos de los costos deben reflejar razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto, no el valor de mercado del producto.

A los Estados Unidos:

74. Sírvanse aclarar en qué se basa la compatibilidad con el párrafo 2.1.1 del artículo 2 de las diversas normas a que se hace referencia en el párrafo 216 de la *primera comunicación escrita* de los Estados Unidos.

130. En el párrafo 216 de su primera comunicación escrita, los Estados Unidos examinan distintos métodos para valorar un subproducto. Hay tres escenarios distintos: transacciones entre partes no vinculadas, transacciones entre partes vinculadas y transacciones entre divisiones de la misma entidad empresarial. Véase una explicación detallada de la práctica de Comercio en cada uno de estos casos en la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 42, *supra*.

G.7 Contratos de futuros

Al Canadá:

79. Sírvanse comentar las constataciones recogidas en el párrafo 6.77 del informe del Grupo Especial que examinó el asunto *Estados Unidos - Acero inoxidable*:

"A nuestro juicio, la prescripción de que se tengan debidamente en cuenta las diferencias que influyan en la comparabilidad de los precios tiene por finalidad neutralizar las diferencias existentes en una transacción que el exportador podrá haber esperado que se reflejasen en el precio. Una diferencia que el exportador no pudiera razonablemente haber previsto y, por consiguiente, haber tenido en cuenta al determinar el precio que tenía que cargar por el producto en diferentes mercados o a diferentes clientes no es una diferencia que influya en la comparabilidad de los precios en el sentido del párrafo 4 del artículo 2." (no se reproduce la nota de pie de página)

131. El pasaje citado en esta pregunta hace referencia a las diferencias entre las ventas en el mercado interno y las ventas de exportación que pueden influir en la comparabilidad de los precios. Parte del supuesto de que el vendedor ha identificado diferencias que afectan a determinadas ventas. En este asunto, Slocan ni siquiera demostró que los contratos de futuros en litigio eran condiciones relacionadas con determinadas ventas de madera en los Estados Unidos. No demostró que los contratos de futuros representaran una "diferencia" relacionada con las ventas de exportación y aún menos una diferencia que influyera en la comparabilidad de los precios.⁷⁶

A los Estados Unidos:

81. Sírvanse comentar la siguiente declaración que figura en el párrafo 277 de la primera comunicación escrita del Canadá:

"El USDOC podía haber considerado los ingresos como una compensación a los gastos de venta, como una compensación a los gastos financieros o como algún otro supuesto de ajuste de las ventas. En cambio, incurrió en error al no realizar ningún ajuste para tener en cuenta la renta generada por los ingresos por contratos de futuros."

132. Slocan sólo solicitó dos posibles tratos para sus beneficios derivados de contratos de futuros. Si existía una tercera manera de tratar esos beneficios -como compensación de los gastos indirectos de venta- Slocan no formuló una alegación en ese sentido.⁷⁷

133. En su respuesta al Cuestionario de 23 de julio de 2001, Slocan declaró sin ambigüedades que los beneficios derivados de las operaciones de cobertura debían tratarse como una compensación a los gastos directos de venta en el mercado de los Estados Unidos, como ajuste por las diferencias en las condiciones de venta.⁷⁸ Afirmó que: "en ocasiones Slocan vende sus posiciones en descubierto y acepta la pérdida o el beneficio entre el precio de venta y el precio de ejercicio. Estos gastos o ingresos están vinculados con las ventas de Slocan en los Estados Unidos y, por lo tanto, se registran

⁷⁶ En los estados financieros de Slocan es evidente que los beneficios derivados de futuros sólo son otra fuente de ingresos para la empresa. El expediente muestra que, cuando no hubo entrega material de la mercancía, Slocan registra los beneficios o pérdidas resultantes de esos contratos de futuros como un ingreso tipo venta en sus libros y estados financieros. Slocan Case Brief (escrito de argumentación de Slocan), 70, nota 24 (Estados Unidos - Prueba documental 72). A todos los efectos prácticos, en este asunto, como los ingresos no eran beneficios resultantes de la venta de madera, podían haber sido con igual facilidad ingresos procedentes de la venta de otro producto. Por ejemplo, los beneficios obtenidos de las ventas de pasta de madera y papel en los Estados Unidos no constituyen una diferencia en las condiciones de venta de la madera. Análogamente, en este asunto, los beneficios derivados de operaciones de cobertura no están vinculados con ninguna venta de madera.

⁷⁷ En primer lugar, Slocan alegó que los beneficios derivados de contratos de futuros debían ser una compensación a los gastos directos de venta. Comercio constató que los beneficios derivados de contratos de futuros de Slocan no son gastos *directos* de venta, puesto que no están directamente relacionados con ventas específicas de madera blanda. Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 250; Determinación definitiva, observación 21 (Canadá - Prueba documental 2). En segundo lugar, Slocan alegó subsidiariamente que los beneficios derivados de contratos de futuros debían constituir una compensación a los gastos financieros incluidos en el cálculo del costo de producción de Slocan. Comercio constató que el argumento subsidiario de Slocan tampoco era convincente porque en los propios libros y registros de Slocan los beneficios derivados de futuros estaban anotados como ingresos procedentes de ventas no como gastos de producción. Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 254; Determinación definitiva, observación 21 (Canadá - Prueba documental 2).

⁷⁸ Respuesta de Slocan Forest Products Ltd. a las secciones B, C y D del Cuestionario Antidumping del Departamento de Comercio, 23 de julio de 2001, páginas C35 a 37 (Estados Unidos - Prueba documental 71).

como gastos directos de venta".⁷⁹ Slocan no explicó cuál era la relación entre esos gastos o ingresos y cualesquiera ventas determinadas de madera en los Estados Unidos. Tampoco dijo nada sobre la manera en que sus contratos podían influir en los precios pagados por los clientes estadounidenses. En la misma comunicación, Slocan afirmó sin ambigüedades que no tenía gastos indirectos de venta.⁸⁰ Los hechos demostraron que los beneficios derivados de las operaciones de cobertura no eran gastos directos de venta porque no estaban directamente relacionados con ventas determinadas de madera blanda.⁸¹

134. Los Estados Unidos no están de acuerdo con la sugerencia del Canadá (primera declaración oral, párrafo 121) de que en el párrafo 4 del artículo 2 no se exige que un ajuste de los precios esté directamente relacionado con las transacciones reales comparadas. No se puede demostrar que un ajuste por supuestas diferencias en las condiciones de venta influye en la comparabilidad de los precios si no se demuestra que la diferencia alegada está relacionada con una transacción real.⁸²

135. En sus declaraciones ante el Grupo Especial, el Canadá parece haber hecho una alegación más amplia que la formulada por Slocan ante Comercio. Slocan adujo que sus ingresos derivados de contratos de futuros justificaban que se realizara o bien un ajuste en los "gastos directos de venta" o una compensación de los gastos por concepto de intereses. Ahora, el Canadá aduce que esos ingresos justificaban que se introdujera un ajuste en los "gastos de venta", omitiendo la palabra "directos", lo cual es significativo.⁸³

136. La omisión de la palabra "directos" introduce de hecho en el argumento los gastos indirectos de venta. Sin embargo, Slocan nunca pidió que se realizara un ajuste en los gastos indirectos de venta. De hecho, declaró que no tenía gastos indirectos de venta en los Estados Unidos.⁸⁴

137. De conformidad con el párrafo 4 del artículo 2, Comercio no tenía la obligación de realizar un ajuste que el declarante no solicitó.⁸⁵ En el párrafo 4 del artículo 2 se exige que se tengan "debidamente en cuenta en cada caso, según sus circunstancias particulares", las diferencias de las que "se demuestre" que influyen en la comparabilidad de los precios. Como Slocan ni siquiera formuló el argumento de que era necesario realizar un ajuste en los gastos indirectos de venta, no existía ninguna base para que Comercio determinara que las circunstancias justificaban la realización de ese ajuste.

⁷⁹ *Id.*, páginas C-35 y 36 (Estados Unidos - Prueba documental 71).

⁸⁰ *Id.*, página C-37 (Estados Unidos - Prueba documental 71).

⁸¹ Véase Slocan Cost Verification Report (informe de verificación de los costos de Slocan), 26 (Canadá - Prueba documental 118); véase la Determinación definitiva, observación 21 (Canadá - Prueba documental 2).

⁸² Véase el informe del Grupo Especial, *Estados Unidos - Aplicación de medidas antidumping a las chapas de acero inoxidable en rollos y las hojas y tiras de acero inoxidable procedentes de Corea*, WT/DS179/R, adoptado el 1º de febrero de 2001, párrafo 6.77.

⁸³ Véanse la primera declaración oral del Canadá de 17 de junio, párrafo 120, y la primera comunicación escrita del Canadá, párrafo 277.

⁸⁴ Véase la respuesta de Slocan a las secciones B, C y D del Cuestionario de 23 de julio de 2001, página C-37 (Estados Unidos - Prueba documental 71).

⁸⁵ Véase el informe del Grupo Especial, *Egipto - Barras de refuerzo de acero*, párrafo 7.3 ("cuando [...] la autoridad ha dado a las partes interesadas la oportunidad de que aporten al expediente información y argumentos sobre [una] cuestión, la decisión de una parte interesada de no hacer esa aportación es responsabilidad de esa parte, y no de la autoridad investigadora, y un grupo especial de solución de diferencias de la OMC no puede después de revocarla").

138. Slocan también había pedido en la investigación que sus beneficios derivados de operaciones de cobertura se trataran como una compensación de los gastos financieros. Sin embargo, como cuestión de contabilidad, los propios libros y registros de Slocan trataban los beneficios de que se trata como un tipo de ingreso derivado de la madera, aunque no generado por ventas reales de madera blanda. Por lo tanto, como se señaló en el párrafo 246 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, no habría sido adecuado que Comercio hiciera caso omiso del trato que daba a los beneficios la propia Slocan, que los consideraba vinculados, aunque indirectamente, con las ventas de madera, tratándolos en cambio como compensaciones del costo de producción.

82. Sírvanse explicar el trato que el USDOC dio a los ingresos por contratos de futuros de Slocan que se debaten ante el Grupo Especial en las diversas etapas de la investigación, y en especial si en la Determinación definitiva del USDOC se concedió o no algún tipo de ajuste.

139. En su determinación definitiva, Comercio constató que los contratos de futuros de Slocan eran un tipo de operaciones de inversión. No concedió un ajuste de los gastos directos de venta.⁸⁶ En un memorándum que hizo público con ocasión de su determinación preliminar, Comercio explicó:

En el campo DIRSELU2 de la base de datos sobre las ventas en los Estados Unidos, Slocan ha informado sobre los beneficios o las pérdidas asociados con las ventas realizadas en el mercado de futuros. Llegamos a la conclusión de que estos son ingresos derivados de inversiones, que no deben tratarse como una deducción o adicción por ventas.⁸⁷

140. Asimismo, en su determinación preliminar, Comercio trató los beneficios derivados de la negociación de futuros como compensación de los gastos financieros.⁸⁸ Después de la verificación y de la presentación de nuevos argumentos, Comercio dejó de tratar los beneficios como compensación de los gastos financieros.⁸⁹

141. Slocan discrepó de la determinación preliminar de Comercio acerca de los gastos directos de venta y siguió discutiendo la cuestión en sus escritos.⁹⁰ Por otra parte, las verificaciones realizadas por Comercio permitieron determinar que Slocan utilizaba los contratos de futuros para la cobertura de sus ventas en general más que de transacciones específicas.⁹¹

142. En el escrito de argumentación que presentó en respuesta a la determinación preliminar, Slocan adujo que Comercio ignoraba "una parte integrante de las operaciones de venta de Slocan US" al tratar los beneficios resultantes de los contratos de futuros, como ingresos derivados de inversiones

⁸⁶ Determinación definitiva, 56.069 (Canadá - Prueba documental 11).

⁸⁷ DOC Analysis Memorandum for Slocan Forest Products, Ltd. (memorándum del análisis del USDOC sobre Slocan Forest Products, Ltd.), 7, 30 de octubre de 2001 (Canadá - Prueba documental 116).

⁸⁸ Determinación preliminar, 56.069 (Canadá - Prueba documental 11).

⁸⁹ Determinación definitiva, observación 21 (Canadá - Prueba documental 2).

⁹⁰ Determinación definitiva, observación 21 (Canadá - Prueba documental 2); Slocan Case Brief (escrito de argumentación de Slocan), 69 a 72 (Estados Unidos - Prueba documental 72).

⁹¹ Véase Cost Verification Report, Memorandum from Michael P. Harrison to Neal M. Halper (informe de verificación de los costos, memorándum de Michel P. Harrison a Neal M. Halper), 21 de febrero de 2002, página 26 (Canadá - Prueba documental 118).

y no como un ajuste relacionado con las ventas.⁹² Concretamente, Slocan adujo que, como la empresa utiliza el mercado de futuros para intentar protegerse de las tendencias descendentes futuras de los precios, Comercio se equivocó al creer que actúa con fines estrictamente especulativos. Slocan declaró que "como cada contrato de futuros concertado por Slocan con la Bolsa de Chicago lleva consigo la obligación de entregar la madera real especificada en el contrato en el lugar y en el momento especificados, Slocan se mantiene en todo momento informada de la situación de los contratos en relación con sus otras operaciones de venta, a fin de estar segura de que estará en condiciones de entregar el 'producto material objeto del contrato' empleando sus propias existencias". Slocan citó también el informe de verificación de Comercio para apoyar su argumento.⁹³

143. Slocan adujo que "es más apropiado considerar los beneficios derivados de futuros como inversiones a corto plazo" y que se los debería tratar como compensación de los gastos financieros de la empresa. Slocan alegó que esta situación "no tiene precedente en los casos anteriores en que el Departamento ha ignorado los ingresos derivados de inversiones considerando que no están relacionados con las operaciones de la empresa", porque estos ingresos no son generados por inversiones sino que son el resultado de los "principios generales aplicados habitualmente a las ventas de madera" por Slocan.⁹⁴

Comercio llegó a la siguiente conclusión:

Posición del Departamento: las ventas de Slocan en la Bolsa de Chicago pueden dividirse en dos categorías: las que dan lugar a la entrega de la mercancía objeto de investigación y las que no lo hacen. Las ventas de la mercancía de que se trata que tuvieron lugar durante el período de investigación de resultados de un contrato de futuros se han incluido en la lista de las ventas notificadas por Slocan. Sin embargo, no hemos incluido en nuestro análisis los beneficios derivados de la venta de contratos de futuros que no dio lugar a la entrega de la mercancía. Esos beneficios se deben a la posición de Slocan en la Bolsa de Chicago y como productor de madera blanda pero no a la venta real por la empresa de la mercancía objeto de investigación.

Tampoco hemos aplicado estos beneficios como compensación a los gastos directos de venta de Slocan. En el artículo 773(a)(6)(C)(iii) de la Ley se ordena al Departamento que sólo realice ajustes por las circunstancias de las ventas en el caso de los gastos directos de venta y los gastos asumidos. En el artículo 351.410(c) se definen los gastos directos de venta como "gastos ... que derivan de la venta concreta en cuestión y tienen una relación directa con ella". Por consiguiente, cuando no ha habido venta de la mercancía objeto de investigación, no puede haber un ajuste de los gastos directos de venta para tener en cuenta las circunstancias de las ventas.

Slocan sugiere que, subsidiariamente, el Departamento aplique los beneficios como compensación a los gastos financieros de Slocan. Para apoyar este argumento, Slocan impugna la declaración que hizo el Departamento en el memorándum de cálculo para la determinación preliminar de que estos beneficios son "ingresos derivados de inversiones", afirmando que Slocan realiza operaciones de cobertura y no especulaciones y que las ventas en el mercado de futuros son parte integrante del procedimiento normal de venta y

⁹² Slocan Case Brief (escrito de argumentación de Slocan), 71 (Estados Unidos - Prueba documental 72).

⁹³ Determinación definitiva, observación 21 (Canadá - Prueba documental 2); Slocan Case Brief (escrito de argumentación de Slocan), 71 (Estados Unidos - Prueba documental 72).

⁹⁴ Determinación definitiva, observación 21 (Canadá - Prueba documental 2); Slocan Case Brief (escrito de argumentación de Slocan), 72 (Estados Unidos - Prueba documental 72).

distribución de la empresa. Aunque coincidimos en que las operaciones de cobertura mediante futuros de madera de Slocan están relacionadas con su actividad fundamental de venta de madera y no son inversiones especulativas, precisamente esa es la razón de que no estemos de acuerdo en que los contratos de futuros están relacionados con las operaciones de financiación de Slocan. Por lo tanto, los beneficios derivados de futuros no deben utilizarse para compensar los gastos por concepto de intereses de la empresa.⁹⁵

144. Por consiguiente, habiendo oído los argumentos de las partes, comprobado las pruebas y evaluado el expediente en que se basó la determinación definitiva, Comercio no aceptó ninguno de los ajustes propuestos por Slocan.

83. El Grupo Especial toma nota de la siguiente declaración contenida en el párrafo 249 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos:

"el ajuste que el Canadá alega que debía haberse efectuado es un ajuste en función de las condiciones y términos de venta".

¿Sobre que base concluyen los Estados Unidos que el ajuste que el Canadá alega que "debería haberse efectuado" es un ajuste en función de las condiciones y términos de venta?

145. La base de la declaración citada es la solicitud que formuló Slocan de una compensación de los gastos directos de venta correspondientes a sus ventas de madera en los Estados Unidos.⁹⁶ Un ajuste por los gastos directos de venta, por definición, es un tipo de ajuste en función de las condiciones y términos de venta.⁹⁷

⁹⁵ Determinación definitiva, observación 21 (Canadá - Prueba documental 2).

⁹⁶ Determinación definitiva, observación 21 (Canadá - Prueba documental 2) (cuando no ha habido venta de la mercancía objeto de investigación, no puede haber un ajuste de los gastos directos por las circunstancias de las ventas".

⁹⁷ Las diferencias en las circunstancias de las ventas son el equivalente en la legislación estadounidense de la referencia que se hace en el *Acuerdo Antidumping* a las diferencias en las condiciones de venta. Con arreglo a la legislación estadounidense, un ajuste por los gastos directos de venta es una subcategoría de un ajuste en función de las diferencias en las circunstancias de las ventas. El artículo 773(a)(6)(C)(iii) de la Ley Arancelaria de 1930 (Canadá - Prueba documental 7) trata de los ajustes en función de las circunstancias de las ventas:

(6) Ajustes. El precio descrito en el párrafo (1)(B) ...

(C) se aumentará o se reducirá en el montante de cualquier diferencia (o falta de diferencia) entre el precio de exportación o el precio de exportación reconstruido y el precio descrito en el párrafo (1)(B) (que no sea una diferencia que ya se tenga en cuenta de otra manera de conformidad con el presente artículo) que se haya demostrado, de manera que satisfaga a la autoridad administradora, que se debe, totalmente o en parte, a

... (iii) otras *diferencias en las circunstancias de las ventas*. (sin cursivas en el original).

El ajuste concreto en función de las circunstancias de las ventas solicitado por Slocan consistía en que los beneficios derivados de contratos de futuros se utilizaran para compensar los gastos directos de venta." En el reglamento de Comercio, 19 C.F.R. artículo 351.410(c), se definen los "gastos directos de venta" del modo siguiente:

(c) Gastos directos de venta. Los "gastos directos de venta" son los gastos, como comisiones, gastos por concepto de crédito, garantías y fianzas, que derivan de *la venta concreta en cuestión* y tienen *una relación directa con ella*. (sin cursivas en el original)

84. ¿Podrían indicar los Estados Unidos si el USDOC examinó si el ajuste solicitado estaba justificado en virtud de la siguiente expresión del párrafo 4 del artículo 2: "cualesquiera otras diferencias de las que también se demuestre que influyen en la comparabilidad de los precios"? En tal caso, ¿cuáles fueron las conclusiones del USDOC? Sírvanse identificar los documentos pertinentes incorporados al expediente.

146. Comercio sólo examinó las bases de los ajustes que solicitó Slocan. El texto citado del párrafo 4 del artículo 2 supone que se ha solicitado el ajuste, además de demostrar el efecto en la comparabilidad de los precios. Puesto que no hubo ni solicitud ni demostración, no había nada que examinar. El párrafo 4 del artículo 2 no exige que la autoridad investigadora halle bases para realizar un ajuste en los precios con independencia de las pruebas y los argumentos presentados por una parte interesada. El único intento de demostrar un efecto en la comparabilidad de los precios que hizo Slocan se refería a los gastos directos de venta. Por las razones descritas en nuestra respuesta a la pregunta 81, Comercio constató que no se había "demostrado" que hubiera un efecto en la comparabilidad de los precios en el presente asunto.

ANEXO A-3

RESPUESTAS DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS A LAS PREGUNTAS FORMULADAS EN EL CONTEXTO DE LA PRIMERA REUNIÓN SUSTANTIVA DEL GRUPO ESPECIAL

(30 de junio de 2003)

1. Sírvanse comentar las constataciones que figuran en el párrafo 7.3 del informe del Grupo Especial que examinó el asunto *Egipto - Barras de refuerzo de acero*:

"la actuación de una parte interesada durante la investigación es fundamental para la protección por ella de sus derechos en el marco del Acuerdo Antidumping. Como observó el Órgano de Apelación en *Estados Unidos - Acero laminado en caliente*, '[p]ara completar sus investigaciones, las autoridades investigadoras tienen derecho a exigir a los exportadores investigados un grado muy alto de cooperación ('toda la medida de sus posibilidades')". A continuación, el Órgano de Apelación declaró que 'la "cooperación" es, de hecho, un proceso de doble dirección, que implica un esfuerzo común'. En el contexto de este doble proceso de compilación de información en que en último término se basan las determinaciones, cuando una autoridad investigadora tiene la obligación de '[dar]... la oportunidad' a las partes interesadas de presentar pruebas y/o argumentos en relación con una cuestión determinada, y las propias partes interesadas no han hecho ningún esfuerzo durante la investigación por presentar esas pruebas y/o argumentos, puede no haber ningún fundamento fáctico en el expediente que permita a un grupo especial juzgar si no se 'd[io]', o si se denegó, la 'oportunidad'. De manera análoga, cuando el Acuerdo Antidumping deja que sea la autoridad investigadora, a su juicio y arbitrio, quien resuelva una cuestión sobre la base del expediente que tiene ante sí, y la autoridad ha dado a las partes interesadas la oportunidad de que aporten al expediente información y argumentos sobre esa cuestión, la decisión de una parte interesada de no hacer esa aportación es responsabilidad de esa parte, y no de la autoridad investigadora, y un grupo especial de solución de diferencias de la OMC no puede después revocarla." (No se reproducen las notas de pie de página.)

1. Las CE señalan en primer término que el Grupo Especial formuló sus constataciones sin ponerlas en relación con ninguna disposición concreta del *Acuerdo Antidumping*. No obstante, las obligaciones precisas de la autoridad investigadora y de las partes interesadas tienen que determinarse sobre la base de una disposición determinada pertinente. A este respecto, los principios generales pueden tener cierta influencia en la interpretación de determinadas obligaciones pero no son independientes de ellas.

2. Dicho esto, las CE desean recordar que el Grupo Especial establece una distinción entre dos tipos diferentes de obligaciones de procedimiento impuestas a la autoridad investigadora:

- en primer lugar, "las que se encuentran estipuladas explícita y detalladamente y han de cumplirse de una manera concreta en cada investigación".

- en segundo lugar, "las que establecen determinados principios en materia de garantías o de procedimiento, pero dejan al arbitrio de la autoridad investigadora el modo en que se cumplirán exactamente".¹

Según el Grupo Especial, las conclusiones citadas sólo se aplican al segundo tipo de obligaciones.

3. Las CE considerarían con cautela la exactitud de esta distinción, en particular en la medida en que la misma significaría que los principios generales de procedimiento o debido proceso no conducirían a obligaciones procesales expresas. Efectivamente, una obligación de procedimiento detallada puede ser la expresión concreta de los requisitos de debido proceso o de buena fe y también puede interpretarse a la luz de éstos.

4. Pasando a referirse a las constataciones concretas del Grupo Especial, las CE señalan, en primer lugar, que la cita que hizo el Órgano de Apelación del informe emitido sobre el asunto *Estados Unidos - Acero laminado en caliente* se sitúa en el contexto del párrafo 8 del artículo 6 en conexión con los párrafos 2 a 5 del anexo II del *Acuerdo Antidumping* relativo al empleo de la mejor información disponible, así como en el del párrafo 13 del artículo 6 de ese Acuerdo. Sin embargo, estas dos disposiciones no están incluidas en el mandato del presente Grupo Especial.

5. En segundo lugar, las CE se sentirían algo preocupadas ante la declaración del Grupo Especial de que, en caso de que una parte interesada no responda a la obligación de procedimiento impuesta a las autoridades investigadoras de "[dar]...la oportunidad" de presentar pruebas y/o argumentos, "puede no haber ningún fundamento fáctico en el expediente que permita a un grupo especial juzgar si no se 'd[io]', o si se denegó, la 'oportunidad'". Efectivamente, las CE no se sumarían a la interpretación adoptada en la declaración del Grupo Especial según la cual podrían inferirse "conclusiones desfavorables" de la "falta de un fundamento fáctico" en el expediente sobre si se dio o si se denegó la oportunidad de presentar pruebas o argumentos. Por el contrario, a las CE les parecería que, en caso de que una parte interesada no respondiera, se podría suponer generalmente que el Miembro actuó en conformidad con sus obligaciones dimanantes del tratado, y, que por lo tanto, proporcionó esa oportunidad.

6. En cuando a la última frase de las constataciones del Grupo Especial, han de distinguirse dos cuestiones independientes:

- en primer lugar, en qué condiciones pueden las autoridades investigadoras utilizar la mejor información disponible, y
- en segundo lugar, las consecuencias de esa utilización para las actuaciones del Grupo Especial.

7. Por lo que se refiere al primer aspecto, el párrafo 8 del artículo 6 del *Acuerdo Antidumping* proporciona una indicación adecuada sobre la utilización de la mejor información disponible. La primera frase de este párrafo está redactada como sigue:

En los casos en que una parte interesada niegue el acceso a la información necesaria o no la facilite dentro de un plazo prudencial o entorpezca significativamente la investigación, podrán formularse determinaciones preliminares o definitivas, positivas o negativas, sobre la base de los hechos de que se tenga conocimiento.

Así pues, un requisito previo para la aplicación del párrafo 8 del artículo 6 del *Acuerdo Antidumping* es la falta de cooperación de la parte interesada. Por consiguiente, la parte interesada tiene interés en cooperar activamente con la autoridad investigadora.

¹ Informe del Grupo Especial, *Egipto - Medidas antidumping definitivas aplicadas a las barras de refuerzo de acero procedentes de Turquía*, WT/DS211/R, adoptado el 1º de octubre de 2002, párrafo 7.2.

8. En lo relativo al segundo aspecto, las CE advertirían que, si se hubiera utilizado la mejor información disponible, ello impediría *per se* a un grupo especial revocar la decisión de la autoridad investigadora. La norma de examen que se aplica en los procedimientos de grupos especiales de conformidad con el Acuerdo Antidumping se estipula en el párrafo 6 i) del artículo 17. Sin embargo, el hecho de que la autoridad investigadora llegue a una conclusión sobre la base de la plena cooperación del declarante, o bien sobre la base de la mejor información disponible, no influye en esa norma de examen. Efectivamente, incluso si la parte interesada no cooperó, la autoridad investigadora podría llegar a la conclusión, sobre la base de la mejor información disponible, de que estaba infringiendo el Acuerdo Antidumping.

2. ¿Qué obligaciones impone en general a las autoridades investigadoras el párrafo 2.1.1 del artículo 2?

9. El párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* contiene la obligación general de las autoridades investigadoras de basarse principalmente en los registros del operador al calcular sus costos. No obstante, como demuestra ese párrafo, esto no se refiere a cualquier información proporcionada por el operador, sino sólo a aquella que cumple determinados criterios, por ejemplo, los principios de contabilidad generalmente aceptados por los países exportadores. La finalidad última del párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* es, por lo tanto, que se llegue a una conclusión sobre los costos lo más objetiva y razonable posible.

3. Sírvanse explicar la aplicación en general de la expresión "datos reales relacionados con la producción y ventas del producto similar" que figura en el párrafo 2.2 del artículo 2.

10. El párrafo 2.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* proporciona orientaciones pertinentes para el cálculo de los gastos administrativos, de venta y de carácter general y de los beneficios cuando se utiliza un valor normal reconstruido de conformidad con el párrafo 2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. Las autoridades investigadoras utilizarán los datos respectivos referente al producto similar en la medida en que estén disponibles.

4. ¿Cuál es la relación, si es que existe, entre el párrafo 2.1.1 y el párrafo 2.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*?

11. El párrafo 2.2 y el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* se aplican, ambos, en el contexto del párrafo 2 relativo al cálculo de los costos. Concretamente, el párrafo 2.2 del artículo 2 trata de los costos en relación con los gastos administrativos, de venta y de carácter general y de los beneficios en los casos de reconstrucción del valor normal, mientras que el párrafo 2.1.1 del artículo 2 es un apartado del párrafo 2.1 de dicho artículo. Esta disposición es, a su vez, pertinente para la cuestión de si las ventas en el mercado interno y a terceros países se realizan en el curso de operaciones comerciales normales.

5. Sírvanse comentar la declaración que se hace en el párrafo 185 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos:

"este Grupo Especial debería rechazar los argumentos del Canadá conforme a los cuales se pretende interpretar que el texto general de las disposiciones relativas al cálculo del costo del Acuerdo Antidumping requieren la utilización de metodologías determinadas."

12. Las CE estarían de acuerdo en principio con la declaración de los Estados Unidos. En este contexto, el Grupo Especial debería respetar también las limitaciones establecidas en el párrafo 6 i) del artículo 17 del *Acuerdo Antidumping*. Dado que en el *Acuerdo Antidumping* no se prescribe específicamente la utilización de determinadas metodologías, no incumbe al Grupo Especial formular

una determinación *de novo*. Sin embargo, dicho esto, las CE no adoptan una posición favorable a una u otra de las partes en este caso determinado.

6. Sírvanse comentar la declaración que se hace en el párrafo 221 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos:

"[e]l Acuerdo Antidumping guarda silencio acerca de la forma de evaluar las transacciones entre partes vinculadas en relación con los costos."

13. Los Estados Unidos hicieron esta afirmación en el contexto del párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. Las CE estarían de acuerdo con los Estados Unidos en que esa disposición no prescribe ninguna norma especial para la evaluación de los costos de las transacciones con partes vinculadas.

14. El objetivo del cálculo de los costos de conformidad con el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* es que "reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado". Sin embargo, es evidente que las transacciones con partes vinculadas tienen lugar con frecuencia a precios distorsionados y que, por lo tanto, no proporcionan una orientación adecuada sobre los costos "reales" fijados de conformidad con el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. Por ello, puede ser razonable hacer caso omiso de ellas. No obstante, las CE no adoptan una posición sobre si, en el presente asunto, los Estados Unidos tuvieron razón en descartar la información disponible sobre las ventas vinculadas.

7. Sírvanse comentar las manifestaciones que se hacen en el párrafo 228 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos:

"el Canadá afirma que al calcular la compensación por la madera en plaquitas de West Fraser, Comercio infringió asimismo la obligación de realizar una "comparación equitativa". Esta afirmación confunde las obligaciones relativas a la determinación del valor normal con las relativas a la comparación entre el valor normal y los precios de exportación. Como confirmó el Grupo Especial que examinó el asunto *Egipto - Barras de refuerzo*, el párrafo 4 del artículo 2 se refiere exclusivamente a la comparación entre el valor normal y el precio de exportación y no a la determinación del valor normal." (No se reproduce la nota de pie de página.)

15. Sin adoptar una posición en este caso determinado, las CE consideran que la primera frase del párrafo 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* es inequívoca. Su texto es el siguiente:

Se realizará una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal.

Así pues, según sus propios términos, la prescripción sobre la comparación contenida en el citado párrafo 4 del artículo 2 no se refiere al cálculo del valor normal. Esto se ha confirmado también en el informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto, *CE - Accesorios de tubería*, en el que el Grupo Especial rechazó la alegación del Brasil de una violación del párrafo 4 del artículo 2 sobre la base de que:

Los argumentos del Brasil con respecto al cálculo del valor normal reconstruido en este caso se relacionan con la identificación del valor normal en el marco del párrafo 2 y el párrafo 2.2 del artículo 2, más bien que con el requisito de realizar después una comparación equitativa con el precio de exportación, que figura en el párrafo 4 del artículo 2.²

² Informe del Grupo Especial, *Comunidades Europeas - Derecho antidumping sobre los accesorios de tubería de fundición maleable procedentes del Brasil*, WT/DS219/R, aún no adoptado, párrafo 7.140.

ANEXO A-4

RESPUESTAS DEL JAPÓN A LAS PREGUNTAS FORMULADAS EN EL CONTEXTO DE LA PRIMERA REUNIÓN SUSTANTIVA DEL GRUPO ESPECIAL

Pregunta 1

Sírvanse comentar las constataciones que figuran en el párrafo 7.3 del informe del Grupo Especial que examinó el asunto *Egipto - Barras de refuerzo de acero*:

"la actuación de una parte interesada durante la investigación es fundamental para la protección por ella de sus derechos en el marco del Acuerdo Antidumping. Como observó el Órgano de Apelación en *Estados Unidos - Acero laminado en caliente*, "[p]ara completar sus investigaciones, las autoridades investigadoras tienen derecho a exigir a los exportadores investigados un grado muy alto de cooperación ('toda la medida de sus posibilidades')". A continuación, el Órgano de Apelación declaró que "la 'cooperación' es, de hecho, un proceso de doble dirección, que implica un esfuerzo común". En el contexto de este doble proceso de compilación de información en que en último término se basan las determinaciones, cuando una autoridad investigadora tiene la obligación de "[dar] ... la oportunidad" a las partes interesadas de presentar pruebas y/o argumentos en relación con una cuestión determinada, y las propias partes interesadas no han hecho ningún esfuerzo durante la investigación por presentar esas pruebas y/o argumentos, puede no haber ningún fundamento fáctico en el expediente que permita a un grupo especial juzgar si no se "d[io]", o si se denegó, la "oportunidad". De manera análoga, cuando el Acuerdo Antidumping deja que sea la autoridad investigadora, a su juicio y arbitrio, quien resuelva una cuestión sobre la base del expediente que tiene ante sí, y la autoridad ha dado a las partes interesadas la oportunidad de que aporten al expediente información y argumentos sobre esa cuestión, la decisión de una parte interesada de no hacer esa aportación es responsabilidad de esa parte, y no de la autoridad investigadora, y un grupo especial de solución de diferencias de la OMC no puede después revocarla". (No se reproducen las notas de pie de página.)

Respuesta

Las autoridades tienen la obligación general de esforzarse por obtener de las partes interesadas la información que necesitan para sus determinaciones de la existencia de dumping y de daño. Con ese objeto, las autoridades deben notificar a cada parte interesada la información detallada que necesitan. El párrafo 1 del artículo 6 del Acuerdo Antidumping dispone que "[s]e dará a todas las partes interesadas en una investigación antidumping aviso de la información". En el párrafo 1 del anexo II se dispone además que "[l]o antes posible después de haber iniciado la investigación, la autoridad investigadora deberá especificar en detalle la información requerida de cualquier parte directamente interesada". Las autoridades solo pueden utilizar datos obtenidos de fuentes distintas de la parte interesada cuando la parte a la que las autoridades hagan esa solicitud, "niegue el acceso a la información necesaria o no la facilite". Véase el párrafo 8 del artículo 6 del Acuerdo Antidumping. En este contexto, el Órgano de Apelación declaró que "la 'cooperación' es, de hecho, un proceso de doble dirección, que implica un esfuerzo común", no una obligación unilateral de la parte declarante.

Quisiéramos señalar que un Miembro puede presentar al Grupo Especial alegaciones y argumentos que las partes en la investigación no plantearon durante el curso de ésta. Las partes

formulan argumentos sobre la compatibilidad de la actuación de las autoridades con sus leyes nacionales durante la investigación, mientras que el Miembro formula, en el marco de un proceso de solución de diferencias de la OMC, alegaciones y argumentos sobre la compatibilidad de la práctica de las autoridades con el Acuerdo Antidumping. Así pues, las alegaciones y argumentos formulados en un procedimiento de solución de diferencias de la OMC difieren por su naturaleza de los argumentos presentados durante el procedimiento de investigación. Esto es especialmente así cuando la cuestión que se somete al grupo especial está relacionada con normas establecidas administrativamente desde hace largo tiempo y aprobadas legalmente, como la reducción a cero, el cálculo de los gastos administrativos, de venta y de carácter general y la reevaluación de los precios de las transacciones con partes vinculadas. El Órgano de Apelación ha confirmado esto en el asunto *Tailandia - Vigas doble T*¹, donde declaró que "no puede suponerse que la gama de cuestiones planteadas en una investigación antidumping será la misma que las alegaciones que un Miembro decida someter a la OMC en una diferencia".²

Pregunta 2

¿Qué obligaciones impone en general a las autoridades investigadoras el párrafo 2.1.1 del artículo 2?

Respuesta

El párrafo 2.1.1 del artículo 2 impone a las autoridades la obligación general de utilizar normalmente los costos de producción de un declarante, tal como figuran en sus registros contables, para el cálculo de los costos y las ventas del producto considerado. El término "normalmente" que figura en la primera frase de este párrafo deja claro que esta es la norma general y que existe una excepción a esa norma. El párrafo 2.1.1 del artículo 2 prescribe la excepción, según la cual las autoridades, en su cálculo de los costos, podrán apartarse de los costos registrados del declarante si esos costos registrados no están en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país exportador o no reflejan razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado. En otros términos, las autoridades deben constatar que no se cumple cualquiera de estas dos condiciones antes de decidir apartarse en su cálculo de los costos o de los gastos administrativos, de venta y de carácter general, de los registros contables del declarante.

La constatación de las autoridades sobre cualquiera de estas condiciones debe basarse en todas las pruebas disponibles sobre la debida imputación de los costos, incluso en las que haya proporcionado el exportador o productor.³ De conformidad con el párrafo 6 i) del artículo 17, esa constatación debe basarse en una evaluación imparcial y objetiva de los hechos. Por consiguiente, para que las autoridades ejerzan su facultad discrecional de aplicar una excepción a un declarante, deben establecer de manera imparcial y objetiva que los costos registrados del declarante no reflejan razonablemente la producción y venta del producto o no están en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados.

¹ *Tailandia - Derechos antidumping sobre los perfiles de hierro y acero sin alear y vigas doble T procedentes de Polonia*, WT/DS122/AB/R, adoptado el 12 de marzo de 2001.

² *Id.*, párrafo 94.

³ Véase el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping ("Las autoridades tomarán en consideración todas las pruebas disponibles de que la imputación de los costos ha sido la adecuada, incluidas las que presente el exportador o productor en el curso de la investigación.").

El ejercicio de esa facultad discrecional por las autoridades no carece de límites. Como dijimos en anteriores declaraciones⁴, el principio general de buena fe obliga a las autoridades a ejercer sus facultades discrecionales de manera imparcial, equitativa y objetiva, sin favorecer en forma no equitativa a una parte interesada. Las autoridades actuarían en forma incompatible con los Acuerdos de la OMC si calcularan los costos de producción del producto de un declarante de manera que colocara a la otra parte interesada en una posición desventajosa.

Pregunta 3

Sírvanse explicar la aplicación en general de la expresión "datos reales relacionados con la producción y ventas del producto similar" que figura en el párrafo 2.2 del artículo 2.

Respuesta

La primera frase del párrafo 2.2 del artículo 2 obliga a las autoridades a basar los gastos administrativos, de venta y de carácter general por unidad en los "datos reales" relativos a las ventas por una parte declarante de productos similares en el país exportador, si el valor normal de la parte declarante está basado en ventas en ese país. Si el valor normal se basa en ventas a un tercer país, las autoridades deben basar los gastos administrativos, de venta y de carácter general en datos reales relativos a las ventas de productos similares a éste. Dicha frase dispone también que los gastos administrativos, de venta y de carácter general utilizados para calcular el valor reconstruido deben basarse asimismo en datos reales.

Los "datos reales" a que se hace referencia en el párrafo 2.2 del artículo 2 se ajustan a lo dispuesto en el párrafo 2.1.1 del artículo 2, porque esos datos solo pueden hallarse en los libros de contabilidad del declarante.

Sin embargo, esta frase no prevé la manera en que las autoridades deberán imputar los "datos reales" relativos a los gastos administrativos, de venta y de carácter general al producto considerado. Las autoridades deberán cumplir lo dispuesto en el párrafo 2.1.1 del artículo 2 por lo que se refiere a la imputación.

Pregunta 4

¿Cuál es la relación, si es que existe, entre el párrafo 2.1.1 y el párrafo 2.2 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping?

Respuesta

Como dijimos en nuestra respuesta a la pregunta 2, *supra*, los costos registrados del declarante a que se hace referencia en el párrafo 2.1.1 del artículo 2 son los costos de producción calculados y consignados en los registros contables del declarante de conformidad con sus metodologías de contabilidad habituales. Estas metodologías comprenden la evaluación, la acumulación y la imputación de las materias primas consumidas, los créditos por subproductos, los costos directos de mano de obra, los gastos generales variables y fijos de las plantas y los gastos administrativos, de ventas y de carácter general. Por ejemplo, la evaluación de los subproductos y el valor unitario de las existencias de productos acabados que figuran en los registros contables del declarante son algunos de los costos registrados de éste a que se hace referencia en el párrafo 2.1.1 del artículo 2.

⁴ Véase la declaración oral pronunciada por el Japón en la primera reunión sustantiva, sesión destinada a terceros, párrafos 2 a 4 y 16 a 19. Véase también la comunicación del Gobierno del Japón en calidad de tercero, 19 de mayo de 2003, párrafos 24 a 27.

Como dijimos en nuestra respuesta a la pregunta 3, la primera frase del párrafo 2.2 del artículo 2 obliga a las autoridades a basar los gastos administrativos, de venta y de carácter general en "datos reales". El párrafo 2.1.1 del artículo 2 trata de las metodologías para la imputación de los gastos administrativos, de venta y de carácter general.

Pregunta 5

Sírvanse comentar la declaración que se hace en el párrafo 185 de la *Primera comunicación escrita* de los Estados Unidos:

"este Grupo Especial debería rechazar los argumentos del Canadá conforme a los cuales se pretende interpretar que el texto general de las disposiciones relativas al cálculo del costo del Acuerdo Antidumping requiere la utilización de metodologías determinadas".

Respuesta

Como dijimos en nuestra respuesta a la pregunta 2, *supra*, las autoridades están obligadas a aceptar la metodología aplicada por un declarante para el cálculo de los costos a menos que se cumplan determinadas condiciones. Cuando esas condiciones se cumplen, las autoridades pueden ejercer su facultad discrecional para calcular el costo de producción unitario del producto considerado. El Acuerdo Antidumping no establece metodologías determinadas que las autoridades deban utilizar en esas situaciones. No obstante, como también señalamos en nuestra respuesta a la pregunta 2, *supra*, el Acuerdo Antidumping exige que las autoridades ejerzan esa facultad discrecional de manera equitativa, imparcial y objetiva, sin favorecer en forma no equitativa a una parte interesada.

Pregunta 6

Sírvanse comentar la declaración que se hace en el párrafo 221 de la *Primera comunicación escrita* de los Estados Unidos:

"el Acuerdo Antidumping guarda silencio acerca de la forma de evaluar las transacciones entre partes vinculadas en relación con los costos".

Respuesta

El párrafo 2.1.1 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping, informado por el párrafo 6 i) del artículo 17 de dicho Acuerdo y el principio general de buena fe consagrado en la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, establece la manera en que las autoridades han de estimar el costo de producción del producto considerado. Nos remitimos al examen más detenido de esta cuestión que figura en nuestra respuesta a la pregunta 2, *supra*. Por lo tanto, para que las autoridades modifiquen el valor de las transacciones con partes vinculadas registrado por el declarante, primero deben constatar que ese valor registrado no "reflej[a] razonablemente" los costos. El párrafo 2.1.1 del artículo 2, en unión del párrafo 6 i) del artículo 17 y el principio general de buena fe, dispone también que, cuando formulen esa constatación, las autoridades deben ejercer su facultad discrecional para estimar el valor de las transacciones con partes vinculadas de manera equitativa, imparcial y objetiva sin favorecer en forma no equitativa a una parte interesada. El hecho de que el párrafo 2.1.1 del artículo 2 no establezca ninguna metodología determinada en relación con los costos entre partes vinculadas no exime a las autoridades de estas obligaciones.

Como observamos en nuestras anteriores comunicaciones, los Estados Unidos no ejercieron su facultad discrecional de manera imparcial y objetiva en la investigación antidumping de que se trata. En primer lugar, determinaron erróneamente que el valor registrado no era razonable,

basándose exclusivamente en los precios de las ventas de los declarantes a partes vinculadas y a una parte no vinculada.⁵ Los Estados Unidos hicieron caso omiso de todas las demás pruebas que indicaban la existencia de otros factores que influían en los precios de las ventas a diversos compradores, por ejemplo, el volumen de las ventas, las regiones, y las condiciones y fechas de las operaciones. Tal determinación es incompatible con el párrafo 2.1.1 del artículo 2, leído en conexión con el párrafo 6 i) del artículo 17, ya que los Estados Unidos no evaluaron todas las pruebas de manera imparcial y objetiva.

En segundo lugar, el ejercicio por los Estados Unidos de su facultad discrecional para modificar el valor de las transacciones con partes vinculadas es también incompatible con el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping, leído en conexión con el párrafo 6 i) del artículo 17 de dicho Acuerdo y el principio general de buena fe. Como dijimos en nuestras anteriores comunicaciones, los Estados Unidos redujeron el valor de los subproductos registrado por un declarante, cuando ese valor se basaba en el precio de las ventas a partes vinculadas y era más elevado que el precio de las ventas a partes no vinculadas.⁶ Los Estados Unidos no aumentaron el valor de los subproductos, que estaba basado en los precios de las ventas a partes vinculadas, cuando ese valor era más bajo que el precio de las ventas a partes no vinculadas.⁷ De este modo, los Estados Unidos ejercieron su facultad discrecional únicamente para reducir el valor de los subproductos y aumentar, por consiguiente, el costo de producción de la madera blanda a fin de crear y elevar el margen de dumping del declarante. El ejercicio por los Estados Unidos de su facultad discrecional de esta manera no fue imparcial y favoreció en forma no equitativa a las partes cuyos intereses son contrarios a los de los declarantes. Si los Estados Unidos debían ejercer su facultad discrecional, deberían haber aumentado el valor en ambos casos. Por lo tanto, la manera en que los Estados Unidos ejercieron su facultad discrecional en relación con la evaluación de los subproductos es incompatible con el párrafo 2.1.1 del artículo 2, leído en conexión con el párrafo 6 i) del artículo 17 y el principio general de buena fe.

Pregunta 7

Sírvanse comentar las manifestaciones que se hacen en el párrafo 228 de la *Primera comunicación escrita* de los Estados Unidos:

"El Canadá afirma que al calcular la compensación por la madera en plaquitas de West Fraser, Comercio infringió asimismo la obligación de realizar una "comparación equitativa." Esta afirmación confunde las obligaciones relativas a la determinación del valor normal con las obligaciones relativas a la comparación entre el valor normal y el precio de exportación. Como confirmó el Grupo Especial que examinó el asunto *Egipto - Barras de refuerzo*, el párrafo 4 del artículo 2 se refiere exclusivamente a la comparación entre el valor normal y el precio de exportación y no a la determinación del valor normal". (No se reproduce la nota de pie de página.)

⁵ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 219 ("Comercio aplicó a West Fraser la metodología que aplica habitualmente a las transacciones con partes vinculadas, utilizando las propias ventas de West Fraser a partes no vinculadas como punto de referencia.").

⁶ Véase, por ejemplo, West Fraser's sales of wood chips to affiliated parties in British Columbia. Final Determination (Ventas de madera en plaquitas de West Fraser a partes vinculadas en Columbia Británica. Determinación definitiva), observación 11 (Canadá - Prueba documental 2), citada en la Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 221.

⁷ Véase, por ejemplo, West Fraser's sales of wood chips to affiliated parties in Alberta during the POI. (Ventas de madera en plaquitas de West Fraser a partes vinculadas en Alberta durante el período de investigación.) *Id.*

Respuesta

Estamos de acuerdo con el informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Egipto - Barras de refuerzo de acero*, párrafo 7.335, y con el informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Argentina - Pollos*, párrafo 7.265, en que el párrafo 4 del artículo 2 se refiere a una "comparación equitativa" entre el precio de exportación y el valor normal. No obstante, la cuestión del párrafo 4 del artículo 2 en relación con el aumento por los Estados Unidos del valor de la madera en plaquitas es puramente teórica, porque el establecimiento por los Estados Unidos del valor normal es incompatible con el párrafo 2.1.1 del artículo 2. Por consiguiente, el Grupo Especial no necesita ocuparse de la cuestión del párrafo 4 del artículo 2.

ANEXO B

**RESPUESTAS DE LAS PARTES A LAS PREGUNTAS
FORMULADAS EN LA SEGUNDA REUNIÓN**

Contenido		Página
Anexo B-1	Respuestas del Canadá a las preguntas formuladas en el contexto de la segunda reunión sustantiva del Grupo Especial	B-2
Anexo B-2	Respuestas de los Estados Unidos a las preguntas formuladas en el contexto de la segunda reunión sustantiva del Grupo Especial	B-43

ANEXO B-1

RESPUESTAS DEL CANADÁ A LAS PREGUNTAS FORMULADAS EN EL CONTEXTO DE LA SEGUNDA REUNIÓN SUSTANTIVA DEL GRUPO ESPECIAL

(26 de agosto de 2003)

A. PREGUNTAS GENERALES

Al Canadá:

85. En la respuesta a la pregunta 1 formulada por el Grupo Especial, el Canadá volvió a formular sus alegaciones. El Grupo Especial entiende que las alegaciones de la nueva formulación son las únicas sometidas a su examen (los párrafos 2, 3 y 8 del artículo 5, los párrafos 6, 4, 4.2, 2.1.1, 2.2 y 2 del artículo 2, el artículo 1, el párrafo 3 del artículo 9 y el párrafo 1 del artículo 18 del *Acuerdo Antidumping*, así como los párrafos 1 y 2 del artículo VI del GATT de 1994 -el orden de las disposiciones es el de la respuesta del Canadá a la pregunta 1 formulada por el Grupo Especial-). ¿Podría confirmar el Canadá que la interpretación del Grupo Especial es correcta?

1. El Canadá considera que sus alegaciones, además de basarse en las disposiciones del *Acuerdo Antidumping* y el GATT de 1994 citadas por el Grupo Especial en su pregunta 85, se basan en los párrafos 1 y 4 del artículo 5 y el párrafo 2.1 del artículo 2, a los que se hace referencia en la respuesta escrita del Canadá a la pregunta 1 del Grupo Especial.

B. PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO 5

Al Canadá:

87. El Grupo Especial observa que el Canadá ha formulado en la sección II de su segunda declaración oral varias alegaciones sobre deficiencias de los datos incluidos en la solicitud. A juicio del Canadá, ¿requiere el examen que, según alega, debería haber realizado el USDOC, una investigación previa a la iniciación?

2. Las alegaciones del Canadá, que se detallan en la sección II de su segunda declaración oral y en sus anteriores comunicaciones, no requieren que las autoridades investigadoras realicen una investigación previa a la iniciación.

3. El párrafo 3 del artículo 5 obliga a las autoridades investigadoras a examinar la exactitud y pertinencia de las pruebas presentadas con la solicitud para determinar si existen pruebas suficientes que justifiquen la iniciación de una investigación.

4. Comercio no examinó adecuadamente la exactitud y pertinencia de la información presentada con la solicitud y no determinó adecuadamente, sobre la base de los hechos que tenía ante sí, que existían pruebas suficientes que justificaban la iniciación de esta investigación. El *Acuerdo Antidumping* exige, de conformidad con el párrafo 3 del artículo 5, que antes de la iniciación se realice un examen y se formule una determinación que sean objetivos e imparciales.

5. En las circunstancias de la presente investigación, existe una obligación adicional que ha de cumplirse antes de la iniciación de la investigación. El párrafo 2 del artículo 5 establece que "la solicitud contendrá la información que razonablemente tenga a su alcance el solicitante" sobre diversos asuntos. En esta investigación, la solicitud era, por un lado, insuficiente para justificar la

iniciación y, por otro lado, no contenía la información mínima que razonablemente tenía a su alcance el solicitante sobre los precios y el valor reconstruido, con inclusión de los costos de producción, de los productos de madera blanda en cuestión.¹

6. En este procedimiento se ha discutido si la autoridad investigadora ha de asegurarse de que la solicitud contiene una parte, ninguna parte, o la totalidad de la información que razonablemente se tenga al alcance. Esta cuestión tiene un carácter hipotético. En el presente caso, el solicitante tenía a su alcance información importante que retuvo y que Comercio, basándose en la información presentada con la solicitud, sabía que retenía.

7. Los Estados Unidos han admitido que la solicitud contenía información que indicaba que el solicitante International Paper tenía la propiedad de Weldwood, uno de los mayores productores y exportadores canadienses de madera blanda.² Por consiguiente, en la solicitud había información que establecía que se disponía de información procedente de un productor canadiense importante sobre los costos y precios reales.³ Esta información sobre costos y precios no fue presentada con la solicitud.

8. Una autoridad investigadora objetiva e imparcial habría determinado, como parte de su examen para determinar la suficiencia de las pruebas presentadas con la solicitud en esta investigación, que el solicitante no había facilitado información que razonablemente tenía a su alcance sobre los precios y los costos. Como parte de su examen de los hechos que tenía ante sí antes de la iniciación de la investigación, Comercio tuvo conocimiento de que la solicitud, a pesar de las repetidas afirmaciones del solicitante en contrario⁴, no contenía la información que razonablemente

¹ Véase el párrafo 2 iii) del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*.

² Primeras respuestas de los Estados Unidos a las preguntas formuladas, párrafos 12-13; *Petition* (en adelante "Petición"), prueba documental I.B-7, artículo publicado en The Vancouver Sun, 23 de marzo de 2001 (EE.UU. - Prueba documental 62). Véase también Petición, Vol. 1B, prueba documental 1-B9, Principales exportadores canadienses de madera blanda a los Estados Unidos en 2000 (Canadá - Prueba documental 39).

³ Además, cinco días antes de la publicación del aviso de la iniciación de esta investigación se dejó clara a Comercio la disponibilidad de Weldwood como fuente de información. Véase la carta de Quebec Lumber Manufacturers Association a Comercio (25 de abril de 2001) (Canadá - Prueba documental 50). El aviso de la iniciación fue publicado en el Federal Register el 30 de abril de 2001 (*Certain Softwood Lumber Products from Canada*, 66 Fed. Reg. 21.328 (Departamento de Comercio, 30 de abril de 2001) (Iniciación) [en adelante "Aviso de iniciación"] (Canadá - Prueba documental 9)). El Canadá señala también que Weldwood facilitó datos e información a Comercio en conexión con esta investigación al menos en dos ocasiones y pidió actuar voluntariamente como declarante en esta investigación. Véase la carta de Hunton & Williams sobre la madera blanda procedente del Canadá, que lleva anexa la respuesta al cuestionario de Weldwood of Canada Limited, 3 de mayo de 2001 (Canadá - Prueba documental 138) y la carta de presentación de Hunton & Williams a Comercio, de 16 de julio de 2001, referente a las secciones B, C y D de la respuesta al cuestionario de Weldwood (versión pública) (Canadá - Prueba documental 49). Comercio no examinó nunca esos datos o esa información. Véase *Certain Softwood Lumber Products from Canada*, 66 Fed. Reg. 56.062 (Departamento de Comercio, 6 de noviembre de 2001) (Determinación antidumping preliminar), página 56.064 (Canadá - Prueba documental 11).

⁴ Véase, por ejemplo, *Certain Softwood Lumber Products from Canada*, *Petition for the Imposition of Antidumping duties Pursuant to Section 731 of the Tariff Act of 1930* (Determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá, Petición de imposición de derechos antidumping de conformidad con el artículo 731 de la Ley Arancelaria de 1930), modificada, Vol. I (2 de abril de 2001), página 1 [en adelante "Petición", y a continuación el número del volumen] (Canadá - Prueba documental 36); Petición, Vol. III (2 de abril de 2001), páginas III-1, III-13 a III-16 (Canadá - Prueba documental 37); y *Petitioners' Amendment to Petitions for Imposition of Antidumping and Countervailing Duties on Certain Softwood Lumber Products from Canada* (Enmienda de los peticionarios a las peticiones de imposición de derechos antidumping y compensatorios a determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá (10 de abril de 2001), página 2 (Canadá - Prueba documental 40).

tenía a su alcance el solicitante sobre los precios y los costos. Los Estados Unidos han admitido que Comercio no examinó la "relación Weldwood-IP porque no influía ni en la cuestión del apoyo de la rama de producción ni en la cuestión de la suficiencia de las pruebas presentadas con la solicitud sobre los precios y los costos".⁵ Por consiguiente, no resulta creíble ninguna sugerencia de los Estados Unidos de que se necesita algún tipo de investigación elaborada previa a la iniciación si se quiere atender a la alegación del Canadá con respecto al párrafo 2 del artículo⁶ y constituye un intento de desviar la atención de los hechos sometidos al Grupo Especial en este procedimiento. Basándose en la solicitud, Comercio sabía que no se había presentado información que razonablemente se tenía al alcance; pero optó por ignorar sencillamente este hecho.

9. En cualquier caso, las alegaciones del Canadá con respecto al párrafo 2 y con respecto al párrafo 3 del artículo 5 son distintas. Dejando a un lado la alegación del Canadá con respecto al párrafo 2 del artículo 5, se plantea a este Grupo Especial la misma cuestión que se sometió al grupo especial que examinó el asunto *Argentina - Pollos*: ¿una autoridad investigadora objetiva e imparcial pudo haber determinado correctamente, a la luz de los hechos que tuvo ante sí, si existían pruebas suficientes sobre la existencia de dumping que justificasen la iniciación de una investigación antidumping?⁷ Sobre la base de las comunicaciones del Canadá y de la información que tiene ante sí este Grupo Especial y que indica, entre otras cosas, que en la solicitud no se alegó que ningún productor concreto canadiense realizara un dumping, la respuesta es no.

C. PÁRRAFO 3 DEL ARTÍCULO 5

Al Canadá:

88. En los párrafos 34 a 43 de la respuesta del Canadá a la pregunta 8, el Canadá ha formulado determinadas alegaciones con respecto a la información que figuraba en la solicitud presentada por la rama de producción nacional estadounidense, y que constituyó la base para la iniciación de la investigación. En su segunda declaración oral, el Canadá ha aludido también a algunas de estas cuestiones. ¿Podrían los Estados Unidos formular observaciones detalladas sobre estas alegaciones?

10. El Grupo Especial, tomando como base las comunicaciones del Canadá y la información que tiene ante sí, ha de concluir que una autoridad investigadora objetiva e imparcial que examinara los hechos que tenía ante sí no hubiera podido determinar correctamente que había pruebas suficientes de la existencia de dumping para iniciar esta investigación. Por consiguiente, los Estados Unidos infringieron el párrafo 3 del artículo 5.

11. El Canadá se reserva el derecho de responder a las nuevas pruebas o informaciones, caso de que existan, que los Estados Unidos puedan presentar en apoyo de su afirmación de que Comercio dispuso de pruebas suficientes para justificar la iniciación de esta investigación.

89. En su respuesta a la pregunta 8, el Canadá sostiene que, utilizando los datos de *Random Lengths* sobre precios correspondientes a Quebec que presentan los solicitantes, la comparación de todos los datos sobre precios ex fábrica Quebec referentes a productos de picea-pino-abeto de la región oriental (2x4, secada en horno, de longitudes variadas y 2x4-8', con desbastado de precisión de los extremos, secada en horno)

⁵ Primeras respuestas de los Estados Unidos a las preguntas formuladas, párrafo 12.

⁶ Declaración inicial de los Estados Unidos en la segunda reunión del Grupo Especial, 11 de agosto de 2003, párrafo 17 [en adelante "segunda declaración oral de los Estados Unidos"].

⁷ *Argentina - Derechos antidumping definitivos sobre los pollos procedentes del Brasil*, Informe del Grupo Especial, WT/DS241/R, adoptado el 19 de mayo de 2003, párrafo 7.60.

vendidos en Quebec y en los Estados Unidos, demuestra que el precio estadounidense fue constantemente superior durante el período y que, en consecuencia, las pruebas que acompañaban a la solicitud no demostraron ningún dumping resultante de la comparación de precios. Además, en la nota 32 se facilita un cálculo para justificar la alegación. ¿Podrían los Estados Unidos formular observaciones sobre esta alegación y sobre los cálculos?

12. Comercio rechazó correctamente la información sobre precios en el mercado interno de Columbia Británica facilitada en la solicitud.⁸ Los datos relativos a los precios en Quebec, como se demuestra en la nota a que hace referencia la pregunta del Grupo Especial, demuestran la no existencia de dumping.⁹ Por consiguiente, la solicitud no contiene ninguna prueba de la existencia de dumping, si se compara un precio con otro, con respecto a ninguna empresa e incluso a ninguna región del Canadá.

13. El Canadá se reserva el derecho de responder a las nuevas pruebas o la nueva información, caso de que existan tales pruebas o información, que los Estados Unidos puedan presentar en apoyo de su afirmación de que Comercio dispuso de pruebas suficientes para justificar la iniciación de la investigación.

90. Sírvanse formular observaciones sobre el párrafo 20 de la segunda declaración oral del Canadá, que dice lo siguiente:

"[L]os Estados Unidos, con el pretexto de la confidencialidad, no han facilitado a este Grupo Especial ninguno de los datos sobre las dos factorías sustitutas estadounidenses que tuvo ante sí el Departamento de Comercio. Estas factorías estadounidenses fueron fundamentales en la decisión del Departamento de Comercio de proceder a la iniciación. El Canadá no ha visto, y el Grupo Especial no tiene todavía ante sí, información básica de que disponen los Estados Unidos como son los nombres de las factorías estadounidenses y lo que sabía el Departamento de Comercio sobre esas factorías. Los Estados Unidos sólo han respondido a las alegaciones del Canadá con afirmaciones".

14. El Canadá subraya cuatro puntos con respecto a las cuestiones planteadas por esta pregunta.

15. Primero, los Estados Unidos no tienen una base razonable para negarse a facilitar cualquier información de que dispongan para identificar las dos factorías sustitutas estadounidenses que se utilizaron como modelo de los costos de los productores de Quebec y cualquier otra información referente a lo que Comercio sabía, en su caso, sobre estas factorías antes de la iniciación de la investigación. En este procedimiento hay mecanismos para proteger la información confidencial. Confiando en estos mecanismos, el Canadá ha facilitado una información altamente confidencial al Grupo Especial y los Estados Unidos. Los Estados Unidos no tienen fundamento alguno para alegar que cualquier tipo de información sobre estas factorías es tan sensible que no puede ser facilitada al Grupo Especial.

⁸ Aviso de iniciación, 66 *Fed. Reg.* 21.330 (Canadá - Prueba documental 9). Véase también la segunda declaración oral del Canadá, párrafo 13; Respuestas del Canadá a las preguntas formuladas a las partes por el Grupo Especial en conexión con la primera reunión sustantiva, 30 de junio de 2003, párrafo 33 [en adelante "Primeras respuestas del Canadá a las preguntas formuladas"]; y segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 49.

⁹ Primeras respuestas del Canadá a las preguntas formuladas, párrafo 33 y nota 32.

16. Segundo, las dos factorías sustitutas estadounidenses utilizadas como modelo de los costos de los productores de Quebec fueron fundamentales en la decisión de iniciar la investigación. Todas las comparaciones de precios indicaban que no había dumping; la iniciación se basó exclusivamente en los costos.¹⁰ No se disponía de precios en el mercado interno de Columbia Británica, ni de precios sustitutivos, que pudieran utilizarse y, por consiguiente, Comercio no podía iniciar legalmente la investigación si tomaba como base la información que contenía la solicitud con respecto a Columbia Británica.¹¹ Con respecto a Quebec, no había ninguna prueba de los costos de ninguno de los productores de Quebec.¹² Por eso, el solicitante reconstruyó un costo sustitutivo para las factorías de Quebec utilizando información procedente de factorías estadounidenses con respecto a los gastos generales y a los factores de mano de obra, electricidad y consumo de combustible.¹³ Por consiguiente, la validez de la decisión de iniciar la investigación depende en gran medida de si una autoridad investigadora objetiva, examinando los hechos considerados, pudo haber determinado correctamente que las factorías sustitutas estadounidenses eran representativas de las factorías canadienses y que los costos de las factorías sustitutas estadounidenses habían sido imputados razonablemente a los productos en cuestión.

17. Tercero, es algo más que una posibilidad teórica que las factorías sustitutas estadounidenses no fueran representativas y de que la utilización de sus costos generales y la "utilización de los factores" redujeran los costos alegados en la solicitud. Las factorías estadounidenses de las zonas de los Estados Unidos fronterizas con Quebec tienen una amplia gama de resultados. Algunas de estas factorías pueden ser representativas de las factorías de Quebec, pero otras muchas son factorías ineficaces que tienen un equipo anticuado y problemas operativos sustanciales que hacen subir sus costos de producción de cada millar de pies tablares de madera blanda.¹⁴ Cualquier valor normal reconstruido sobre la base de estas factorías será indebidamente alto y tenderá a demostrar la

¹⁰ *Ibid.*

¹¹ Aviso de iniciación, 66 *Fed. Reg.*, 21.330 (Canadá - Prueba documental 9). Véase también la segunda declaración oral del Canadá, párrafo 13; Primeras respuestas del Canadá a las preguntas formuladas, párrafo 33; y segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 49.

¹² Petición, Prueba documental VI.A, *Petitioners' Cost Methodology* (en adelante "Metodología de costos de los peticionarios") (versión pública), páginas 1-2 (Canadá - Prueba documental 134).

¹³ Véase Departamento de Comercio, *AD Investigation Initiation Checklist: Certain Softwood Lumber Products from Canada* (Lista de iniciación de la investigación antidumping: determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá), Inv. N° A-122-838, página 8 (Canadá - Prueba documental 10); y Petición, Prueba documental VI.A, Metodología de costos de los peticionarios (versión pública), páginas 1-4 (Canadá - Prueba documental 134). Véase también Petición, Prueba documental VI.C-1 (versión pública), (Canadá - Prueba documental 135). La columna "C" de cada una de las hojas de cálculo de los "Costos de manufactura" que constituyen Canadá - Prueba documental 135 indica que las "unidades de insumos necesarias por millar de pies tablares de madera blanda" proceden de las dos "Certificaciones" redactadas por empleados de dos factorías estadounidenses que venían después de las hojas de cálculo. Por consiguiente, las "unidades de insumos" o la utilización de los factores de los componentes del modelo de costos, con inclusión del componente "costos de elaboración" del modelo, derivan de algún tipo de combinación, no divulgada, de la experiencia de las dos factorías estadounidenses. Ninguna de las dos "Certificaciones" contiene información sobre los costos de las factorías estadounidenses durante un año natural completo. El Canadá observa también que los Estados Unidos han admitido que se utilizaron datos procedentes de factorías estadounidenses para establecer los factores de "producción" o la utilización de los factores en el modelo de costos del solicitante. Véase la segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 24-25.

¹⁴ Como ha señalado el Canadá en anteriores comunicaciones, incluida su segunda declaración oral, párrafo 17, el solicitante señaló que los costos varían considerablemente entre los distintos productores en función de una serie de factores entre los que se incluyen el nivel de eficiencia, el tipo de equipo, la ubicación física y la fibra de madera utilizada como insumo. Véase Petición, Prueba documental VI.A, Metodología de costos de los peticionarios (versión pública), páginas 4-5 (Canadá - Prueba documental 134).

existencia de dumping cuando, de hecho, no lo había. Además, la utilización de estas factorías como modelo de costos hace más probable que se rechacen incorrectamente unas ventas legítimas en el mercado interno por haberse hecho por debajo de los costos (es decir, no en el curso de operaciones comerciales normales).

18. En la propia solicitud se enumeran diversas factorías estadounidenses de Maine que redujeron operaciones o personal durante el período pertinente. Por ejemplo, Pleasant River Lumber Co., en Dover-Foxcroft, Maine; Moose River Lumber Co., en Jackman, Maine; Georgia Pacific, en Woodland, Maine; y J.D. Irving, en Ashland, Maine, experimentaron todas ellas reducciones de producción y de personal.¹⁵ Debido a esta amplia gama de resultados de las factorías estadounidenses, es importante conocer la identidad de las factorías sustitutas estadounidenses y además conocer qué sabía, qué no sabía y qué no preguntó Comercio sobre las factorías sustitutas estadounidenses que sirvieron de base para su decisión de iniciar la investigación.

19. Por último, no hay pruebas en el expediente de que Comercio supiera demasiado sobre las factorías sustitutas estadounidenses. Por ejemplo, en la versión pública de la solicitud no hay informes anuales o listas de productos. Tampoco hay en la versión pública de la solicitud partes significativas que se hayan redactado para analizar el carácter representativo de estas factorías o la distribución de los costos. Aparentemente, Comercio basó la iniciación de la investigación en afirmaciones carentes de fundamento del solicitante. La solicitud era deficiente y la autoridad investigadora intentó desde el principio evitar las consecuencias de esa deficiencia.

20. El Canadá se reserva el derecho de responder a las nuevas pruebas o información, caso de que existan tales pruebas o información, que los Estados Unidos puedan presentar en apoyo de su afirmación de que Comercio dispuso de pruebas suficientes para justificar la iniciación de esta investigación.

D. PÁRRAFO 6 DEL ARTÍCULO 2

A los Estados Unidos:

91. El Grupo Especial observa en el párrafo 36 de la segunda declaración oral de los Estados Unidos la afirmación de que "el Canadá interpreta de manera errónea el análisis que se aplicó realmente". ¿Podrían los Estados Unidos explicar con detalle en qué entienden que consiste la interpretación errónea del Canadá?

21. Como hay alguna discrepancia entre lo que realmente hicieron los Estados Unidos y lo que ahora dicen al Grupo Especial, el Canadá quisiera resumir cómo entiende "el análisis que se aplicó realmente".

22. En su primera comunicación escrita, los Estados Unidos dijeron al Grupo Especial que habían examinado cinco factores, derivados del criterio de *productos diversificados* "[c]omo **parte del** análisis realizado para determinar si existen "líneas divisorias claras" dentro del producto considerado que se identifica en la petición".¹⁶ En el párrafo 36 de su declaración inicial en la segunda reunión del Grupo Especial, sin embargo, los Estados Unidos dijeron a éste que "la evaluación por Comercio de si hay "líneas divisorias claras" entre los productos forma **parte del** análisis del criterio de *productos*

¹⁵ Petición, volumen I (2 de abril de 2001), página I-34 (Canadá - Prueba documental 36); y Petición, volumen IB, Prueba documental 1B-33, Mill Closures - August 2000-March 2001 (Cierres de factorías - agosto de 2000-marzo de 2001) (Canadá - Prueba documental 177).

¹⁶ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 103. (sin negritas en el original)

diversificados, y no está subordinada a este análisis".¹⁷ El Canadá sostiene que los Estados Unidos hacen así una distinción que establece una diferencia importante.

23. La cuestión fundamental es si el criterio de *productos diversificados*, según lo aplican los Estados Unidos, cumple las prescripciones del párrafo 6 del artículo 2. De acuerdo con la primera formulación, se afirma que el criterio de *productos diversificados* forma parte de un análisis de la existencia de "líneas divisorias claras". De acuerdo con la segunda formulación, la relación se invierte y el examen de si hay líneas divisorias claras forma parte del análisis correspondiente al criterio de *productos diversificados*.

24. Aunque los Estados Unidos hayan dicho muy recientemente al Grupo Especial que el análisis de las "líneas divisorias claras" formó parte del análisis correspondiente al criterio de *productos diversificados*, el análisis que se aplicó realmente en la investigación se adaptó a la primera formulación: los Estados Unidos subordinaron el criterio de *productos diversificados* a un análisis nuevo y diferente de "líneas divisorias claras", que no existe en el análisis correspondiente al criterio de *productos diversificados*.

25. Los Estados Unidos informaron al Grupo Especial de que su evaluación se refería "a si existen 'líneas divisorias claras' dentro del producto considerado", pero la obligación que establece el párrafo 6 del artículo 2 es determinar el producto similar. Los Estados Unidos admiten, pues, que al buscar "líneas divisorias claras" no estaban determinando si los productos similares eran "idénticos" al producto considerado o, en ausencia de productos idénticos, si tenían "características muy parecidas" a las características del producto considerado.

26. Cuando el Departamento de Comercio enumeró los criterios que se utilizarían para establecer la existencia de *productos diversificados* en el caso de los componentes de bastidores para camas y las piezas de madera con entalladuras múltiples, admitió que no había completado el análisis. En todos los casos en los que el Departamento de Comercio constató que los componentes de bastidores para camas o las piezas de madera con entalladuras múltiples eran productos singulares, totalmente distintos del producto considerado, descartó el criterio que derivaba del análisis, prefiriendo concluir que no había "líneas divisorias claras" entre el producto objeto de la diferencia y el producto considerado debido a la existencia de una categoría indefinida de "madera blanda especial" que, sin ninguna explicación, supuestamente abarcaba tanto los componentes de bastidores para camas como las piezas de madera con entalladuras múltiples.¹⁸ Así pues, el criterio de *productos diversificados* quedó subsumido en un análisis en busca de "líneas divisorias claras".

27. Las comparaciones del cedro rojo occidental y el pino blanco oriental con el producto considerado sufrieron un destino similar. Se descartaron características singulares, como sucedió con los componentes de bastidores para camas y piezas de madera con entalladuras múltiples, pero se juzgó que características que eran diferentes no eran "tan diferentes" como para justificar la constatación de existencia de una "línea divisoria clara". Una característica física aislada de una gradación por su apariencia de una especie, como el cedro blanco oriental, se constató, por ejemplo,

¹⁷ Segunda declaración oral de los Estados Unidos, párrafo 36. (con negritas en el original)

¹⁸ Departamento de Comercio, Issues and Decision Memorandum for the Antidumping Duty Investigation of *Certain Softwood Lumber Products from Canada* (Memorandum sobre las cuestiones y la decisión respecto de la investigación en materia de derechos antidumping de *Determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá*) (21 de marzo de 2002), observación 52, páginas 163-164 (piezas de bastidores para camas/componentes de bastidores cuadrados y para camas); y páginas 165-166 (piezas de madera con entalladuras múltiples) [en adelante "IDM"] (Canadá - Prueba documental 2).

que era similar a una característica física del cedro rojo occidental situando de este modo las dos especies en un "continuo" no interrumpido por una línea divisoria clara.¹⁹

28. En el continuo de Comercio, las especies supuestamente similares no tienen que ser adyacentes. Simplemente tienen que tener una característica que pueda "vincularlas". Cuanto mayor sea el ámbito de la investigación, mayor será el número de características entre las que puede hacerse una selección, generándose así una mayor seguridad de que cualquier producto similar diferenciado tendrá algunas características que se encontrarán también en el pretendido continuo. En tal caso, nunca podrá haber una "línea divisoria clara".

29. Comercio no intentó en ningún momento de su análisis determinar si uno de los productos en cuestión realmente poseía características muy parecidas a las del producto considerado, según establece el párrafo 6 del artículo 2. Por consiguiente, el Canadá entiende que la declaración ofrecida por los Estados Unidos al Grupo Especial en su primera comunicación escrita es una descripción exacta de la metodología aplicada y que la descripción más reciente no lo es.

E. CARACTERÍSTICAS FÍSICAS

Al Canadá:

92. ¿Podría el Canadá explicar por qué en el caso de los productos de madera blanda los registros contables de costos de las empresas no muestran diferentes costos variables en función de las dimensiones?

30. Ni en el Canadá ni en los Estados Unidos, los productores de madera blanda miden las diferencias de costos entre las distintas calidades y dimensiones de la madera que se producen en los aserraderos en función de una unidad de medida común. La deducción de los Estados Unidos de que los libros y registros de los productores identificaban los costos variables en función de cada uno de los atributos, excepto la dimensión, es incorrecta en los hechos e induce a error. En el curso normal del comercio, los productores de madera blanda calculan un costo medio de producción por millar de pies tablares de madera, a lo largo de todo el proceso de producción, desde la extracción hasta el acabado. Los productores no intentan atribuir costos diferentes a las distintas calidades de la madera o a sus distintas dimensiones, sino que, por el contrario, buscan establecer un costo medio único para todos los productos que producen al mismo tiempo.

31. Los productores canadienses y estadounidenses anotan un costo medio por millar de pies tablares debido a la naturaleza de la producción de madera, que los contables denominan proceso de producción conjunta. En un proceso conjunto, los productos de características diferentes no se producen de forma secuencial, como es habitual en el caso de la mayoría de los productos, desde los tubos de acero a los semiconductores, sino de forma simultánea. En el caso de la madera, las trozas se procesan simultáneamente para obtener madera fresca de distintos tamaños y calidades. Aunque los productores puedan influir en las características de la madera producida, los principales determinantes son las características de las trozas procesadas, entre las que cabe mencionar la calidad de la fibra, la longitud y el diámetro. Otros ejemplos de productos conjuntos son todos los productos de carne de bovino y de porcino. Los productores pueden controlar los costos de la cría de un grupo de cerdos o vacas, así como los costos de manipulación de los animales para obtener diferentes cortes de carne de bovino o porcino, pero no se puede calcular el costo unitario de un corte individual de carne de un animal individual, lo mismo que no se pueden controlar los costos de un "corte" individual de madera de una troza individual.

¹⁹ *Ibid.*, páginas 152-153 (cedro rojo occidental) y 159-160 (pino blanco oriental).

32. En un proceso de producción conjunta, como no es posible medir el costo unitario de producción utilizando las técnicas habituales de contabilidad de costos desarrolladas para una producción secuencial, los productores tienen dos alternativas. Pueden medir el costo en función de una simple medición física, como el costo medio por peso o por volumen (en el presente caso, el costo unitario por millar de pies tablares); o pueden distribuir los costos en función del valor relativo de las mercancías producidas. Esta última distribución de los costos en función del valor tiene la ventaja de imputar estos costos en función del potencial de generación de ingresos de los distintos productos producidos, asegurando de este modo que no se registrarán en el momento de la venta unas pérdidas o ganancias aberrantemente grandes. A cambio, la imputación de costos en función del valor exige una administración más difícil y costosa. Dado que en la rama de producción de madera es imposible medir de forma permanente los costos imputados en función del valor (es decir, medir los resultados de explotación de la empresa), los productores han adoptado la primera alternativa, establecer un costo medio por millar de pies tablares. Más bien evalúan la rentabilidad en función de la cartera de productos de madera que producen; es decir, los productores de madera, consideran si los ingresos que obtienen de los distintos tamaños y calidades de los productos que producen conjuntamente bastan para cubrir los costos de producción de estos productos.

33. En su determinación definitiva, Comercio reconoció que la utilización de un solo promedio de costos en un análisis del dumping para una gama de productos conjuntos con una gama de valores distintos distorsionaría el cálculo del margen. Así pues, Comercio adoptó un método híbrido que imputaba los costos de la fibra (es decir, los costos de la obtención de la madera en pie, de su extracción y del transporte de las trozas) y los costos del aserradero en función del valor y la calidad, pero utilizando costos medios en función del grosor, la anchura y la largura.²⁰ Es decir, mientras que se atribuía a las distintas calidades de la madera unos costos conjuntos diferentes en función del valor relativo de las calidades, se atribuyó a las diferentes dimensiones de la madera, dentro de una calidad determinada, los mismos costos "medios" conjuntos. Este es el único motivo de que Comercio *creara* diferencias entre los costos variables: imputarlos a los productos en función de su calidad, pero no de su dimensión.

34. En cualquier caso, tanto si se puede calcular directamente una diferencia entre los costos variables de producción de los productos de madera de diferentes dimensiones como en caso contrario, la obligación dimanante del párrafo 4 del artículo 2 sigue siendo la misma. Ninguna disposición del párrafo 4 del artículo 2 libera a la autoridad investigadora de su obligación de "tener debidamente en cuenta" las diferencias en caso de que decida no calcular una diferencia entre los costos variables de productos con diferencias en sus características físicas que influyen en la comparabilidad de los precios.

35. Es importante observar que los Estados Unidos, al plantear la cuestión de los costos variables, han intentado embarullar el tema. La cuestión que tiene ante sí el Grupo Especial es simple: si el párrafo 4 del artículo 2, que exige que se tengan debidamente en cuenta las características físicas que influyen en la comparabilidad de los precios, obliga a los Estados Unidos a realizar un ajuste en función de las dimensiones habida cuenta de que Comercio tenía ante sí pruebas irrefutadas de que la dimensión influía en el precio. Como ha señalado el Canadá, el solicitante y las empresas demandadas estaban de acuerdo en que la dimensión influía en la comparabilidad de los precios. El propio Comercio concluyó, en su determinación preliminar²¹, que la dimensión tenía una influencia en la comparabilidad de los precios. Comercio concluyó también que la dimensión influía en el precio al utilizar el grosor, la anchura y la longitud como características del producto fundamentales para establecer cuándo se compararon productos idénticos. Los Estados Unidos intentan cambiar el foco

²⁰ *Ibid.*, observación 4, páginas 19-25 (Canadá - Prueba documental 2).

²¹ *Certain Softwood Lumber Products from Canada*, 66 *Fed. Reg.* 56.062 (Departamento de Comercio, 6 de noviembre de 2001) (Determinación antidumping preliminar) (Canadá - Prueba documental 11).

de atención y convencer al Grupo Especial de que aborde la cuestión de *cómo* calcular la imputación de los costos, en lugar de la cuestión de si se necesita tal imputación.

93. Sírvanse indicar si los declarantes demostraron que las dimensiones influían en la comparabilidad de los precios y en qué parte del expediente consta que lo hicieron. Sírvanse explicar también en qué etapa de la investigación lo demostraron.

36. En lo que respecta al impacto de la dimensión sobre los precios, se plantean dos cuestiones de hecho distintas que los Estados Unidos pretenden confundir. La primera es la cuestión general de si la dimensión tiene una influencia en la comparabilidad de los precios. La segunda cuestión es más específica: ¿qué diferencias se ha demostrado que existen, mediante la información sobre los precios recogida, con respecto a las parejas reales de productos no idénticos que comparó comercio?

37. El primer tema es el más importante para la cuestión que tiene ante sí el Grupo Especial y, como se explica más adelante, la única que los declarantes canadienses tuvieron la oportunidad de abordar. Las pruebas relacionadas con este tema son, entre otras, las siguientes: 1) declaraciones de los productores estadounidenses y canadienses de que diferencian sus productos y les ponen precio en función de diferencias en su dimensión; 2) publicaciones de la rama de producción sobre los precios, como *Random Lengths*, que recogen la información sobre los precios de los productos diferenciada por la dimensión de éstos; 3) constataciones de otros organismos gubernamentales estadounidenses con competencias relacionadas con la rama de producción de que la dimensión influye en el precio de los productos; y 4) ejemplos de datos sobre los precios recogidos por Comercio de que los productos de dimensiones diferentes se venden a precios diferentes. Estas pruebas fueron presentadas por los declarantes canadienses durante el procedimiento seguido ante Comercio, como ha detallado el Canadá en respuesta a las preguntas 22 y 25. En su respuesta a la pregunta 22 el Canadá enunció todas las referencias detalladas que obran en el expediente de las actuaciones ante Comercio.

38. Además, se adjunta como prueba documental una carta de 11 de mayo de 2001 del abogado de Tembec, coincidente con las citas indicadas en respuesta a la pregunta 22.²² Como ha señalado el Canadá, todas las partes interesadas estaban de acuerdo en que la dimensión influía en la comparabilidad de los precios. Las pruebas de que la dimensión influía en la comparabilidad de los precios eran las mismas que las pruebas de que la calidad influía en la comparabilidad de los precios. El Canadá señaló también que en el expediente *no* constan pruebas de que la dimensión *no* influye en la comparabilidad de los precios. Ninguna parte, ni siquiera el solicitante, ha alegado, ni mucho menos ha probado, que los productores y los compradores no consideren la dimensión al fijar los precios, o que la dimensión no ha de ser considerada cuando se decide qué precios han de compararse. Tampoco contiene el expediente ninguna explicación o pruebas alternativas de los motivos por los que existen diferencias de precio entre productos de diferentes dimensiones (siendo todas sus demás características iguales).

39. Segundo, los declarantes canadienses nunca tuvieron la oportunidad de presentar los análisis de precios de productos específicos que los Estados Unidos sostienen que faltan. Cuando se comparó el valor normal y el precio de exportación de productos de dimensiones idénticas por supuesto que no había ninguna obligación de aplicar un "difmer" en función de la dimensión. Este hecho tenía por efecto reducir en gran medida el número de "difmers" que Comercio tenía que calcular. Sólo las comparaciones entre productos no idénticos exigían un "difmer". Y sólo Comercio podía saber, antes

²² Tembec Response to the 3 May 2001 Submission of the Coalition for Fair Lumber Imports Executive Committee concerning Respondent Selection, Product Matching Criteria, and Simplification Issues (Respuesta de Tembec a la comunicación de 3 de mayo de 2001 de *Coalition for Fair Lumber Imports Executive Committee* relativa a la selección de los declarantes, los criterios de comparación de los productos y cuestiones relacionadas con la simplificación) (11 de mayo de 2001) (contiene información comercial confidencial) (Canadá - Prueba documental 178).

de la determinación definitiva, que se harían comparaciones entre productos no idénticos y, por tanto, qué productos exigirían el cálculo de un "difmer". Es decir, los declarantes no tuvieron la oportunidad de presentar a Comercio análisis de las comparaciones entre productos no idénticos utilizadas o de los ajustes que fueran necesarios para tener en cuenta las diferencias físicas entre los productos efectivamente comparados que influían en la comparabilidad de los precios, ya que Comercio nunca dio a conocer a los declarantes qué comparaciones entre productos no idénticos utilizaría o qué metodología emplearía para elegir tales comparaciones. Como ha señalado el Canadá, Comercio no hizo en su determinación preliminar ninguna comparación entre productos no idénticos y, por tanto, no desarrolló ninguna metodología de contraste de modelos que los declarantes pudieran analizar. Al contrario, Comercio sólo desarrolló una metodología de contraste de modelos y utilizó comparaciones entre productos no idénticos en su determinación definitiva. Esta metodología, y las comparaciones resultantes entre productos no idénticos, sólo fueron dadas a conocer a los declarantes tras la conclusión del procedimiento. Así pues, los declarantes no pudieron nunca presentar el análisis de los precios de los productos específicos que los Estados Unidos sostienen que falta. Sólo Comercio pudo haber realizado tal análisis porque sólo Comercio conocía cuáles serían las comparaciones entre productos idénticos (que no exigen un "difmer") y entre productos no idénticos (que exigen un "difmer" en función de la dimensión) que utilizaría en su determinación definitiva. Este análisis, caso de que se haya realizado, no consta tampoco en el expediente.

A los Estados Unidos:

95. ¿Podrían explicar detalladamente los Estados Unidos de qué modo la cuestión de las dimensiones fue abordada en la etapa previa a la determinación preliminar y desde la determinación preliminar hasta la determinación definitiva, incluso después de que el USDOC constatará que no había diferencias en los costos variables? ¿Afirmó el USDOC en la determinación preliminar que las dimensiones influyen en la comparabilidad de los precios antes de que supiera que no había diferencias en los costos variables? Sírvanse indicar qué hizo al USDOC cambiar su posición con respecto al efecto de las dimensiones en la comparabilidad de los precios entre la determinación preliminar y la determinación definitiva.

40. Los Estados Unidos han centrado su respuesta a la alegación del Canadá con respecto al párrafo 4 del artículo 2 en el hecho de que Comercio no tenía información sobre las diferencias en los costos variables entre los productos de madera de distintos tamaños. Al actuar de este modo, los Estados Unidos intentaban distraer la atención del Grupo Especial de dos hechos fundamentales.

41. Primero, como antes se ha examinado, el hecho de que no hubiera diferencias en los costos variables entre los diferentes tamaños de madera era sencillamente una consecuencia necesaria de la decisión de Comercio de no tener en cuenta las dimensiones al imputar los costos en función del valor.

42. Segundo, y más importante, como antes se ha señalado, la obligación que establece el párrafo 4 del artículo 2 de tener debidamente en cuenta las diferencias no depende de la existencia de diferencias en los costos variables de producción. En la medida en que la dimensión influya en la comparabilidad de los precios -cuestión que no estuvo en discusión hasta el presente procedimiento- han de tenerse debidamente en cuenta las diferencias de dimensiones cuando se comparen los precios de productos de diferente dimensión. La obligación de realizar este ajuste es ajena a la cuestión de cómo se calcula el ajuste. Las diferencias en los costos variables constituyen una forma de calcular el ajuste, pero hay otras formas de hacerlo. Por ejemplo, la legislación estadounidense establece que, cuando no se conozcan las diferencias en los costos variables, se calcule el ajuste requerido utilizándose las diferencias en el valor de mercado.²³ Ninguno de los argumentos de los

²³ Véase 19 C.F.R. 351.411(b) (Canadá - Prueba documental 179).

Estados Unidos sobre la no existencia de diferencias en los costos variables tiene importancia para resolver la cuestión sometida al Grupo Especial con respecto a las obligaciones que impone el párrafo 4 del artículo 2 y ninguno de estos argumentos contradice la constatación anterior de Comercio de que la dimensión influye en el precio.

96. ¿En qué momento se comunicó a los declarantes la constatación del USDOC de que las diferencias en las dimensiones no influyen en la comparabilidad de los precios? ¿Qué oportunidades se dieron a los declarantes para formular observaciones sobre esa constatación?

43. Los declarantes canadienses no fueron informados de la decisión de Comercio de no realizar ningún ajuste para tener debidamente en cuenta las diferencias de dimensiones hasta su determinación definitiva, después de la cual no se pueden presentar observaciones. Además, como ha observado el Grupo Especial en la pregunta anterior, Comercio constató en su determinación preliminar que la dimensión influía en la comparabilidad de los precios y reiteró esa constatación en su determinación definitiva.²⁴ Así pues, los declarantes no tuvieron necesidad de presentar, después de la determinación preliminar, precios u otros análisis de esta cuestión durante la fase normal de acumulación de información puesto que Comercio y el solicitante habían aceptado la posición de los declarantes sobre este punto.

99. Con respecto a la coherencia en las pautas de precios, el Grupo Especial formula las preguntas siguientes:

- a) ¿Podría el USDOC explicar con detalle la metodología que utilizó para llevar a cabo su prueba de coherencia? Aclaren su explicación con un ejemplo de la prueba que se realizó en este caso, incluyendo algún muestreo, selección de fechas, etc. ¿Consideraron los Estados Unidos la posibilidad de utilizar otras metodologías?**
- b) ¿Podrían los Estados Unidos explicar detalladamente de qué modo se evaluaron los resultados de su prueba? Sírvanse explicar la evaluación que condujo a tal conclusión.**

44. El Canadá observa que Comercio no realizó ningún análisis de la "coherencia" que conste en el expediente, y en éste no consta información sobre la metodología que se habría utilizado para realizar tal análisis. En la medida en que los Estados Unidos presentan ahora este análisis, *a posteriori*, el Canadá pide que se le facilite copia del programa informático utilizado para realizar dicho análisis y se le dé la oportunidad de hacer observaciones. El Canadá pide también que el Grupo Especial evalúe si el análisis que los Estados Unidos presentan es general o selectivo (el Grupo Especial dispone de información sobre el número de comparaciones entre productos no idénticos utilizadas para cada uno de los declarantes) y cuándo se preparó tal análisis.

45. El Canadá observa además que la cuestión de la "coherencia" de la relación entre los precios de los productos de dimensiones particulares no influye en la cuestión de si la dimensión influye en la comparabilidad de los precios. Aun suponiendo que las diferencias entre los precios de parejas determinadas de productos fluctúen, el simple hecho de que los precios sean distintos establece desde el primer momento que la dimensión influye en la comparabilidad de los precios. Las fluctuaciones de los precios relativos no se diferencian de las fluctuaciones de los precios absolutos: ninguna impide la realización de comparaciones de precios o ajustes.

²⁴ Véase IDM, observación 7, páginas 42-46 (Canadá - Prueba documental 2).

46. Los Estados Unidos atribuyen gran importancia al hecho de que observaron que en algunas ocasiones y con respecto a unas parejas seleccionadas de productos sobre las que no se ofrece información, de declarantes sobre los que tampoco se ofrece información, el precio de un producto a veces era más alto y a veces lo era el precio del otro producto. Si se hubiera establecido, mediante la comparación específica de productos no idénticos que se haya utilizado para un declarante concreto, que la diferencia relativa de precios fluctúa por encima y por debajo de cero de forma tal que el promedio es cero, el ajuste adecuado a esa comparación específica sería cero ya que la diferencia media del valor de los productos comparados sería cero. Pero este resultado sería claramente la excepción, más que la regla, y no puede liberar a Comercio de su obligación de proceder a un ajuste al realizar comparaciones entre productos no idénticos si las diferencias entre los precios en el mercado interno de estos productos no son igual a cero como promedio.

A ambas partes:

103. ¿Podrían confirmar las partes si los porcentajes mencionados en el párrafo 40 y en la nota 33 de la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 25 formulada por el Grupo Especial se refieren únicamente a diferencias en las dimensiones?

47. El Canadá confirma que entiende que el análisis de los Estados Unidos se refiere únicamente a diferencias en las dimensiones.

F. REDUCCIÓN A CERO

Al Canadá:

104. Según el Canadá, ¿sería admisible la reducción a cero si la metodología de la comparación entre transacciones prevista en el párrafo 4.2 del artículo 2 se utilizara para calcular el margen de dumping? De no ser así, ¿cual es el fundamento jurídico de su posición?

48. Por supuesto, los términos "reducción a cero" sólo se han utilizado en el contexto de una aplicación particular (mediante "modelos") del primer método descrito en el párrafo 4.2 del artículo 2, es decir, la comparación entre un promedio ponderado del valor normal y un promedio ponderado de los precios de todas las transacciones de exportación comparables. Dicho esto, en las directrices del párrafo 4.2 del artículo 2 no hay fundamento alguno para sostener con respecto a la metodología de comparación entre transacciones que no rige el claro mandato que dicho párrafo 4.2 del artículo 2 establece con respecto a la metodología de comparación entre promedios. El párrafo 4.2 del artículo 2 no está escrito refiriéndose a una etapa particular de una metodología, sino que está escrito únicamente en términos generales. Así pues, todas las directrices que contiene el párrafo 4.2 del artículo 2 tienen una aplicación general y afectan a todas las etapas de una metodología que requiera que haya más de una etapa. Cualquier ambigüedad que surja en la aplicación del párrafo 4.2 del artículo 2 con respecto a la segunda metodología ha de ser resuelta mediante una interpretación hecha en el contexto del mandato del párrafo 4 del artículo 2 que establece que "[s]e realizará una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal".

49. Como se examinará más adelante en la respuesta a la pregunta 108, una comparación en la que intervenga una reducción a cero no puede ser "equitativa" porque injustificadamente atribuye menos peso a unas transacciones que a otras al calcular un margen general de dumping. Si tuvieran razón los Estados Unidos, el texto del párrafo 4.2 del artículo 2 referido a las comparaciones transacción por transacción significaría que la autoridad investigadora, al calcular un margen general de dumping, podría ignorar transacciones pertinentes sencillamente porque no habían sido objeto de dumping. Este planteamiento orientado a obtener ciertos resultados no puede ser conforme con el texto del párrafo 4 del artículo 2 ni con la obligación que establece el párrafo 1 del artículo 2 de calcular un margen de dumping del producto objeto de investigación (y no de una parte de éste). Así

pues, aunque se utilice la metodología de comparación transacción por transacción, los precios de todas las transacciones de exportación han de ser incluidos en el cálculo. Tiene que seguir calculándose el margen de dumping sobre la base de obtener un promedio de todas las transacciones incluidas, y no existe fundamento alguno para excluir o alterar los valores de las transacciones cuando las comparaciones de precios revelen la no existencia de dumping.

50. En último extremo, cada método es independiente. Aunque fuera cierto que no hubiera disciplinas para la aplicación de la segunda metodología prevista en el párrafo 4.2 del artículo 2, eso no justificaría que se omitieran o ignoraran las disciplinas aplicables a la primera metodología. Las dos partes en el procedimiento actual están de acuerdo en que la alegación del Canadá se refiere a la aplicación por los Estados Unidos del primer método descrito en el párrafo 4.2 del artículo 2 (promedio ponderado frente a promedio ponderado). La alegación del Canadá con respecto a la "reducción a cero" se ha planteado en el contexto de la aplicación particular hecha por los Estados Unidos del primer método descrito en el párrafo 4.2 del artículo 2. En este caso no está en cuestión lo que está permitido o no cuando se aplica el segundo método descrito en dicho párrafo 4.2 del artículo 2.

105. Sírvanse formular observaciones sobre los párrafos 53, 54 y 62 de la segunda declaración oral de los Estados Unidos.

51. Los argumentos que presentan los Estados Unidos en los párrafos 53-54 se basan en una premisa falsa: que el Canadá pretende que el significado de "todas" y "comparables" cambia entre la etapa inicial y la última de la primera metodología. Los párrafos de la comunicación del Canadá que los Estados Unidos impugnan no tienen por objetivo ofrecer una definición de los términos "todas" y "comparables" que se aleje de su sentido corriente. Al contrario, en los párrafos se describe cómo han de ser "aplicados" estos términos por la autoridad investigadora en cada una de las dos etapas de una comparación como la realizada por Comercio en el presente caso. El hecho de que la norma que establece el párrafo 4.2 del artículo 2, delimitada por los términos "todas" y "comparables", se aplique tanto en el caso de transacciones sencillas como en el caso de transacciones complejas no quiere decir que cambie el significado del término "todas" o del término "comparables". Al contrario, el sentido corriente de estos términos se mantiene y sólo cambia su aplicación. La comunicación del Canadá demuestra que los términos "todas" y "comparables" pueden y deben ser aplicados durante las dos etapas de la comparación, de acuerdo con su sentido corriente, y tener significado operativo en ambas etapas.

52. En términos más generales, el ataque de los Estados Unidos contra *CE - Ropa de cama* está mal fundamentado ya que ataca al Órgano de Apelación por no haber debatido cómo se aplican las prescripciones del párrafo 4.2 del artículo 2 en cada etapa de una metodología. La etapa o las etapas de una metodología son simplemente escalas *en el camino* para calcular un margen correcto de dumping. Las disciplinas que impone el párrafo 4.2 del artículo 2 con respecto a la primera metodología garantizan un determinado resultado en la etapa final, basado en la norma que ha de emplearse al utilizar esa metodología, es decir, utilizar todas las transacciones de exportación comparables. No había necesidad de que el Órgano de Apelación procediera etapa por etapa en cada una de las metodologías a que hace referencia el párrafo 4.2 del artículo 2. Merece la pena señalarse, sin embargo, que el grupo especial que examinó el asunto *CE - Ropa de cama* examinó en su decisión las etapas de la primera metodología y llegó a la misma conclusión que el Órgano de Apelación.

53. En la respuesta del Canadá a la pregunta 108, *infra*, se abordan las alegaciones presentadas por los Estados Unidos en el párrafo 62 de su declaración inicial.

106. Sírvanse formular observaciones sobre el párrafo 56 de la segunda declaración oral de los Estados Unidos, que dice lo siguiente:

"[c]on arreglo al argumento del Canadá, la primera base para establecer los márgenes de dumping -la de la comparación entre promedios ponderados- se aplicaría en ambas fases del cálculo. Sin embargo, es evidente que las otras dos bases para establecer los márgenes de dumping se aplican sólo en la primera fase. Por consiguiente, la teoría del Canadá lleva a una interpretación del párrafo 4.2 del artículo 2 según la cual el alcance de la obligación difiere en función de qué base se tome para establecer los márgenes de dumping. No obstante, la propia disposición no apoya esa interpretación diferenciadora."

54. Los Estados Unidos presuponen en su declaración lo que tiene que ser demostrado: que el párrafo 4.2 del artículo 2 se refiere sólo a la primera etapa de una comparación, y no a todas las etapas, aunque el texto del párrafo 4.2 del artículo 2 esté redactado en términos generales y no limitados. Los Estados Unidos pretenden que es insólito suponer que la primera metodología debe aplicarse en las dos etapas de una comparación en la que se utilice la primera metodología, pero ello se debe únicamente a que han defendido que las normas sólo son aplicables a la primera etapa. Como antes se ha indicado, el párrafo 4.2 del artículo 2 tiene una aplicación general. Las diferencias entre las metodologías son de detalle, no diferencias en los términos generales de la aplicación. El hecho de que una metodología carezca de las disciplinas específicas de la otra no niega la existencia de estas disciplinas para la segunda.

55. La interpretación estadounidense del párrafo 4.2 del artículo 2 sugeriría que dicho párrafo no es aplicable en absoluto en caso de que el cálculo del margen de dumping se realice sólo en una etapa. Esa lectura no sólo no sería conforme con el texto sino que presumiría que no se impone ninguna disciplina a las autoridades investigadoras con respecto a los cálculos que se realizan en una sola etapa. Esto sencillamente no es creíble dadas las claras obligaciones que impone tanto el párrafo 4 como el párrafo 4.2 del artículo 2.

56. La interpretación canadiense deja a los Miembros de la OMC en libertad de aplicar el primer método (promedio ponderado con promedio ponderado) en una o en múltiples etapas. En caso de que el proceso sea en dos etapas, la redacción del párrafo 4.2 del artículo 2 tiene por consecuencia que la reducción a cero no esté permitida. Contra lo que han alegado los Estados Unidos, la situación no es que el Canadá alegue que los términos del tratado tengan un significado diferente en las diferentes etapas del cálculo del margen de dumping. Al contrario, el Grupo Especial se encuentra ante una descripción general de una metodología, la prevista en el párrafo 4.2 del artículo 2, para establecer el margen de dumping, y ante la cuestión de las consecuencias jurídicas que tiene esta disposición legal cuando un Miembro de la OMC decide aplicar esa metodología en dos etapas (modelos diferentes y una agregación posterior). El Órgano de Apelación se ha pronunciado ya, en *CE - Ropa de cama*, en el sentido de que en un proceso semejante en dos etapas los Miembros de la OMC no están autorizados a aplicar la reducción a cero. El Canadá insta al Grupo Especial a respetar la interpretación del Órgano de Apelación.

107. Sírvanse formular observaciones sobre la afirmación de los Estados Unidos de que el *Acuerdo Antidumping* no reconoce el concepto de dumping "negativo".

57. El Canadá admite que el *Acuerdo Antidumping* no contiene ninguna referencia a los márgenes negativos de dumping. Sin embargo, la alegación estadounidense de que este hecho permite a Comercio ignorar determinadas transacciones cuando procede a la agregación de las comparaciones intermedias para obtener el margen general se funda en una premisa totalmente equivocada: la de que el *Acuerdo Antidumping* reconoce de algún modo la existencia de "márgenes de dumping" en la primera etapa del cálculo de un dumping. De conformidad con el artículo 2, la "determinación de existencia de dumping" se refiere a un producto, no a un modelo particular. Ello se deduce claramente de los términos del párrafo 1 de dicho artículo 2, que establecen que la comparación que ha de realizarse de conformidad con el artículo 2 permite determinar si "se considerará que un

producto es objeto de dumping".²⁵ El *Acuerdo Antidumping* no reconoce en ninguna parte el concepto de márgenes de dumping en etapas intermedias. Tampoco permite la generación artificial de un margen de dumping mediante la negación de la existencia de ventas a precios superiores al valor normal. Tanto el grupo especial que examinó el asunto *CE - Ropa de cama*, como el Órgano de Apelación, constataron que el término "negativos" referido a los márgenes de dumping servía sólo para ilustrar la obligación misma que los Estados Unidos intentan eludir.

108. Habida cuenta de que corresponde al Canadá la carga de la prueba de una violación *prima facie*:

a) ¿Podría el Canadá indicar por qué considera que los resultados de un cálculo de margen de dumping que incluya la reducción a cero no son equitativos?

58. No se puede considerar que un cálculo del margen de dumping que incluya una reducción a cero produce una "comparación equitativa", según los términos del párrafo 4 del artículo 2, puesto que opera injustificadamente de forma que se da mayor peso a las transacciones incluidas en los modelos intermedios cuyo precio de exportación es inferior al valor normal que a las transacciones cuyo precio de exportación es superior al valor normal. El sentido corriente de "equitativa" es, según el *New Shorter Oxford English Dictionary*,²⁶ "*just, unbiased, equitable, impartial; legitimate, in accordance with the rules or standards*" (justa, neutral, equitativa, imparcial; legítima, de conformidad con las normas o criterios). Si una comparación se realiza sobre la base de la reducción a cero el resultado es que se dará un trato desigual a las transacciones cuyo precio de exportación se considere que es superior al valor normal en la etapa intermedia. La reducción a cero atribuye menos peso a estas transacciones en el cálculo del margen general de dumping y, por tanto, produce una comparación que tiene un sesgo favorable para las transacciones cuyo precio de exportación sea inferior al valor normal. Por tanto, no produce la comparación "equitativa, imparcial, neutral" exigida por el párrafo 4 del artículo 2. Además, si se ignoran algunas transacciones de exportación, la cifra a la que se llegue no será un "promedio ponderado".

b) ¿Podría el Canadá explicar con detalle el fundamento jurídico de su alegación de que la "reducción a cero" incumple la obligación que impone el párrafo 4 del artículo 2 de realizar una "comparación equitativa", sin limitarse a hacer referencia al *obiter dictum* del Órgano de Apelación en su informe sobre *CE - Ropa de cama*? ¿Qué elemento de referencia utiliza el Canadá para comprobar si una comparación es equitativa o no?

59. El fundamento jurídico de la alegación del Canadá de que la reducción a cero incumple la obligación que impone el párrafo 4 del artículo 2, y el criterio que ha de utilizarse para juzgar la actuación de la autoridad investigadora, es el sentido corriente de los términos del párrafo 4 del artículo 2, según se han descrito anteriormente. Una "comparación equitativa" exige un trato equitativo, imparcial, de todas las transacciones que se comparen. La reducción a cero no produce una comparación equitativa porque elimina arbitrariamente algunas transacciones del cálculo, lo que da por resultado un margen que no refleja equitativamente todas las transacciones. La lectura que hacen los Estados Unidos del párrafo 4 del artículo 2 en el párrafo 62 de su segunda declaración oral, según la cual se limita a establecer simplemente qué factores exigen ajustes para garantizar la comparabilidad de los precios, haría inútiles los términos "comparación equitativa". Dado que el propio párrafo 4 del artículo 2 aborda otros temas aparte de los ajustes de los precios -como las ventas

²⁵ Sin cursivas en el original.

²⁶ *New Shorter Oxford English Dictionary*, 3ª ed. (Oxford: Clarendon Press, 1993), página 907 (Canadá - Prueba documental 180).

que deben compararse y a qué nivel comercial- la lectura de los Estados Unidos de esta disposición es claramente restrictiva.

60. El párrafo 4 del artículo 2 establece varias obligaciones diferenciadas con respecto a las comparaciones del precio de exportación y el valor normal: 1) que la comparación sea "equitativa" (de conformidad con el sentido corriente de este término); 2) que la comparación se haga en el mismo nivel comercial y sobre la base de ventas efectuadas en fechas lo más próximas posible; y 3) que se tengan debidamente en cuenta las diferencias que influyan en la comparabilidad de los precios. La obligación de realizar una "comparación equitativa" no depende de otras cláusulas de la disposición, es autónoma. Además, la obligación de realizar una "comparación equitativa" está incorporada directamente en el párrafo 4.2 del artículo 2 mediante una expresa referencia de su cláusula introductoria, que establece que las disposiciones siguientes son "[a] reserva de las disposiciones del párrafo 4 que rigen la comparación equitativa".²⁷

61. La comparación equitativa a que hace referencia el párrafo 4 del artículo 2 se ha de llevar a cabo de forma que se tengan en cuenta todos los factores apropiados y por consiguiente quede reflejada con exactitud la relación entre los precios y las variables que influyen en los precios. El criterio que utilizan las autoridades para medir el dumping es la diferencia entre el precio de exportación y el valor normal. Esa diferencia se puede calcular de diversas formas, de conformidad con el párrafo 4.2 del artículo 2, pero el único objetivo del cálculo es establecer si se ha producido o no un dumping. Cualquier cosa que exagere o distorsione esa diferencia, influyendo de este modo en la determinación definitiva de la autoridad investigadora sobre la existencia, o no, de dumping, por definición no será equitativa.

G. ABITIBI

Al Canadá:

110. Tomando como base la información del expediente, ¿cómo imputa Abitibi los gastos financieros a los diversos productos en su contabilidad de costos habitual? ¿Se ha "utilizad[o] tradicionalmente" esta metodología?

62. De conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados (PCGA) tanto en el Canadá como en los Estados Unidos, los gastos financieros, a efectos de contabilidad financiera y por tanto de contabilidad de costos, se consideran gastos del "período" y no gastos del "producto". Un gasto del período tiene que ser contabilizado en su totalidad dentro del ejercicio en cuestión, por ejemplo, el ejercicio fiscal en este caso concreto. Así pues, a efectos de contabilidad financiera y de costos, Abitibi no imputa gastos financieros a sus productos en sus libros de contabilidad y registros, y no está permitido que lo haga.

63. Los gastos financieros se consignan simplemente en el estado de cuentas como partida independiente, debajo de los resultados de explotación. Pero Comercio, aunque los PCGA no permitan que se imputen gastos financieros a productos determinados que se hayan producido o vendido durante un período, así lo hace al computar los costos de producción.

²⁷ Cabe señalar que esta disposición es distinta de la disposición en cuestión en la reciente decisión del grupo especial que examinó el asunto *Estados Unidos - Examen por extinción de los derechos antidumping sobre los productos planos de acero al carbono resistentes a la corrosión procedentes del Japón*, en la que dicho grupo especial constata que la ausencia de remisión en el párrafo 3 del artículo 11 al párrafo 4 del artículo 2 impide que pueda alegarse el incumplimiento de la obligación de realizar una "comparación equitativa" cuando se aplique el párrafo 3 del artículo 11 (WT/DS244/R, 14 de agosto de 2003 (pendiente de adopción), párrafo 7.166.)

64. Las normas de contabilidad financiera tienen por objetivo que se retrate con exactitud la situación financiera de la empresa. Como los gastos financieros, por ejemplo, el pago de intereses, son recurrentes y no dependen de lo que se produzca o venda durante el período, las normas de contabilidad financiera por lo general exigen que sean tratados como gastos en que se incurrió durante el período, que han de contrastarse con los ingresos percibidos durante ese mismo período para determinar la rentabilidad de la empresa.

65. Es significativo que la contabilidad financiera no permita que los gastos financieros se consignen como gastos de ventas, lo que se debe a que la contabilidad financiera reconoce que los gastos financieros no tienen una relación directa con el costo de las ventas.

111. En el párrafo 71 de su segunda declaración oral, el Canadá alega que el USDOC "imputó dos veces los gastos por concepto de intereses en que se incurrió realmente al utilizar una metodología irrazonable e insostenible". ¿Podría el Canadá explicar con detalle esa alegación?

66. El Canadá basó su alegación en la diferencia que para Abitibi existe entre la cuantía de los pagos de intereses imputados a la madera blanda cuando se utiliza la metodología de Abitibi, basada en los activos totales, y la cuantía que Comercio imputa a la madera al emplear su metodología, basada en el costo de los productos vendidos. En Canadá - Prueba documental 91 se compara el cálculo de Comercio con el cálculo de Abitibi de los pagos de intereses.

67. Según la metodología de Comercio, se atribuye a la madera el 13,6 por ciento de los gastos financieros totales de Abitibi, mientras que de conformidad con la metodología de imputación basada en los activos se le imputaría el 7,6 por ciento de esos gastos. Eso significa que Comercio atribuyó a la madera casi el doble de los gastos en que realmente se incurrió, como demuestra el cálculo de Abitibi, basado en las necesidades financieras de sus distintas líneas de productos.²⁸

112. En los párrafos 76 a 79 de su segunda declaración oral, el Canadá formula varias alegaciones en apoyo de la afirmación que hace en el párrafo 75 de que la "metodología [del USDOC] es irrazonable porque considera la primera sólo parcialmente y no considera la segunda en absoluto". Sírvanse explicar detalladamente por qué considera el Canadá que la metodología basada en activos es la única que debería aplicarse.

68. En el párrafo 75 de su segunda declaración oral, el Canadá observa que la metodología de imputación basada en el costo de venta de los productos sólo considera parcialmente "la suma de dinero necesaria para producir y vender un producto" y no considera en absoluto "la cantidad de tiempo para el que se necesita ese dinero". Por consiguiente, no puede captar de forma exacta y adecuada la cuantía de los gastos financieros totales de Abitibi asociados con la producción y venta de madera blanda, diferenciada de los demás productos de Abitibi.

69. Como la contabilidad financiera y de costos no aborda cómo deben imputarse los gastos financieros a los productos, es conveniente recordar los principios básicos para entender a qué se refieren los gastos financieros. Por ejemplo, supongamos que una persona quiere poner en marcha una empresa que produzca madera y papel de prensa. Los inversores aportan algún capital y el resto del dinero necesario para la empresa se toma en préstamo. Lo primero son las inversiones de capital. En el caso de la madera, la empresa necesitará comprar tierra, construir un aserradero e instalar todo el equipo y la infraestructura que sea necesario. En el caso del papel de imprenta, la empresa necesitará comprar tierra, construir un aserradero e instalar todo el equipo necesario. Los fondos necesarios para cada una de estas dos líneas distintas de productos son directamente proporcionales a los activos empleados por cada segmento empresarial distinto. Como el dinero es fungible, no se

²⁸ Véase la segunda comunicación escrita del Canadá, párrafos 195-196.

considera que la deuda esté vinculada a unos activos particulares, sino que se considera que se relaciona con todos los activos por igual. Los gastos financieros resultantes de esa deuda son directamente proporcionales, por lo tanto, al valor de los activos, no a los gastos de amortización ni al costo de las ventas. Por consiguiente, sólo la metodología basada en los activos refleja cuáles son los gastos financieros "asociados con" o "atribuibles a" cada línea de productos.

70. A continuación, se inician las operaciones. Se compran las materias primas para la producción, se contrata trabajadores y se incurre en gastos para la compra de energía y otros fines a medida que los productos son producidos y vendidos. Pero la cuantía de los fondos necesarios para tales operaciones continuas no equivale a los gastos corrientes *totales* en un período determinado. A medida que se vende la madera y el papel de imprenta, los clientes pagan por estos productos. Así pues, los fondos necesarios para cada una de las dos líneas de productos dependen de los gastos "pendientes de cobro" en un momento determinado. Como ilustra y explica el gráfico de flujos presentado en respuesta a la pregunta 115 *infra*, estas sumas son los gastos reales en que se incurra para adquirir las materias primas que han de mantenerse en existencia, los gastos reales en que se incurra para mantener el proceso de fabricación en marcha y las existencias de productos acabados que hayan de mantenerse para atender a los pedidos, así como el valor de las sumas pendientes de cobro por las ventas de cada uno de los productos. Sólo el valor de estos activos refleja el efectivo necesario para operar las dos líneas de productos de forma continua. Una vez más, la suma de dinero necesaria para establecer y explotar los dos segmentos de la empresa (y por consiguiente los gastos financieros en que se incurra) es proporcional al valor de los activos. De ningún modo los gastos financieros en que se incurra son proporcionales al costo de las ventas. De nuevo, sólo la metodología basada en los activos refleja los gastos financieros "asociados con" o "atribuibles a" cada línea de productos.

71. El argumento del Canadá se basa en este caso en la forma en que las empresas utilizan realmente el dinero. La metodología del costo de los productos vendidos, que utilizan los Estados Unidos, no se basa en la contabilidad financiera o de costos y no se basa en la forma en que las empresas utilizan el dinero. En efecto, los Estados Unidos no han articulado ninguna base de principios que permita imputar el pago de intereses proporcionalmente al costo de las mercancías vendidas.

72. En resumen, dadas las circunstancias de hecho que concurren en Abitibi -el hecho de que tiene múltiples y diversas líneas de productos que tienen unas necesidades de activos enormemente distintas, y de que sus necesidades totales de activos superan de lejos el costo anual de sus ventas- la metodología basada en los activos es la única que refleja razonablemente cómo utiliza realmente Abitibi su capital y su liquidez. Sólo la metodología de activos considera plenamente:

- la gama completa de actividades por las que la empresa desembolsa fondos,
- la cuantía de los fondos necesarios para tales actividades, y
- la cantidad de tiempo durante el cual se necesitarán tales fondos.

73. Como la cuantía de los pagos de intereses por la empresa es una función de estos tres elementos, si una metodología no considera todos estos elementos no podrá reflejar correctamente, dependiendo de las circunstancias particulares, la cuantía de los pagos de intereses "asociados a" o "relacionados con" la producción y venta de la mercancía en cuestión, según exigen los párrafos 2.1.1 y 2.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*.

74. A la vista de las pruebas fácticas presentadas por Abitibi a Comercio, el Grupo Especial no se encuentra ante una elección entre dos metodologías "razonables" de imputación.²⁹ La metodología del costo de los productos vendidos, según fue aplicada a Abitibi, no era razonable porque no cumplía las disposiciones de los párrafos 2.1.1 y 2.2 del artículo 2 en múltiples sentidos independientes que el Canadá ha examinado en sus anteriores comunicaciones.³⁰ Nos limitamos a exponer dos ejemplos.

75. Primero, el texto literal de los párrafos 2.1.1 y 2.2 del artículo 2 exige que se utilice una metodología de imputación que tenga en cuenta los costos asociados no sólo a la *producción* sino también a la *venta* del producto considerado. Sin embargo, la metodología del costo de los productos vendidos utilizada por Comercio sólo considera los gastos de producción (e incluso en este caso, sólo los gastos corrientes sin tener en cuenta el valor de los activos necesarios para tal producción). Sin embargo, puesto que Abitibi no es pagada inmediatamente después de realizar una venta, necesariamente financia las *ventas* a sus clientes ofreciéndoles un crédito hasta que pagan.

76. Las pruebas que constan en el expediente muestran que esta consideración era importante para estimar las necesidades financieras de Abitibi. Abitibi ha demostrado a Comercio que ofrecía créditos en condiciones mucho más generosas a los clientes que compraban papel de imprenta, pasta de papel y papel que a los clientes que compraban madera, y que estos clientes que compraban madera pagaban mucho más rápidamente.³¹ El pago en un plazo más corto significaba que las ventas de madera generaban menos necesidades financieras. La metodología del costo de los productos vendidos utilizada por Comercio ignora totalmente los diferentes gastos financieros asociados a las *ventas* de madera, diferenciada de la pasta de papel, el papel y el papel de imprenta, en violación del texto literal de los párrafos 2.1.1 y 2.2 del artículo 2. Por otra parte, la metodología basada en los activos refleja plenamente los diferentes gastos financieros asociados a la *venta* de los diferentes productos puesto que el valor de las sumas pendientes de cobro por los diferentes productos reflejan las diferencias en los créditos facilitados por los diferentes productos, y las sumas pendientes de cobro son un activo incluido en la imputación basada en activos. La metodología de Comercio ignora totalmente los costos financieros de las sumas pendientes de cobro.

77. Segundo, y relacionado con lo anterior, cabe mencionar la distorsión que se menciona en la propia pregunta. Los Estados Unidos admitieron en su primera comunicación escrita que los gastos financieros se relacionan tanto con los desembolsos necesarios para adquirir activos como con los desembolsos necesarios para financiar los gastos corrientes. Pero la metodología del costo de los productos vendidos sólo considera estos últimos gastos -e incluso los considera incorrectamente ya que se limita a sumar los gastos, sin examinar las sumas reales necesarias como soporte de esos gastos recurrentes y que sólo se deben mientras no se recibe el pago de la mercancía vendida. Las pruebas presentadas por Abitibi demuestran que, en el presente caso, la primera utilización -activos- era mucho más significativa que la segunda -gastos corrientes- y, sobre todo, que las necesidades relativas

²⁹ Primera comunicación escrita del Canadá, párrafos 191-196; Primeras respuestas del Canadá a las preguntas formuladas, anexo 1, respuesta de Abitibi; Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafos 193-198.

³⁰ Primera comunicación escrita del Canadá, párrafos 190-199; primera declaración oral del Canadá, párrafos 80-85; Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafos 200-208; Primeras respuestas del Canadá a las preguntas formuladas, párrafos 130-138; Segunda declaración oral del Canadá, párrafos 74-78.

³¹ Véase la primera comunicación escrita del Canadá, párrafo 195; Primeras respuestas del Canadá a las preguntas formuladas, anexo 1, respuesta de Abitibi; Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafos 205-206; Respuesta de Abitibi de 23 de julio de 2001, Sección D, página D-45 (Canadá - Prueba documental 83 - contiene información comercial confidencial).

de activos de sus distintas líneas de productos diferían enormemente. Por consiguiente, no se puede sencillamente ignorar los activos.³²

78. Durante el período objeto de investigación que examinó Comercio, Abitibi tenía 11.000 millones de dólares en activos pero el costo de los productos vendidos sólo representaba 4.000 millones de dólares. No obstante, tras reconocer que Comercio tenía que considerar tanto los activos como los gastos corrientes, corresponde a los Estados Unidos defender la metodología utilizada por Comercio, basada en el costo de los productos vendidos, que sólo considera los gastos corrientes, menos significativos, e ignora los 11.000 millones de dólares de activos, más significativos. A falta de alguna explicación de por qué era necesario o conveniente ignorar los 11.000 millones de dólares de activos, no se puede razonablemente reconocer que los activos se financian y al mismo tiempo ignorar el valor de los activos al imputar los gastos financieros.

79. Además, el argumento estadounidense de que los gastos de amortización reflejan las diferentes necesidades de financiación que generan las diferentes necesidades de activos de los distintos productos es completamente incorrecta. Como el Canadá ha demostrado, cuando Abitibi compra un activo ha de pagar y financiar el valor completo de ese activo, no sólo su amortización.³³ Esto significa que al valorar las necesidades de financiación en función de la cuantía de los gastos de amortización que generan los productos, la metodología del costo de los productos vendidos no tiene en cuenta la suma total que una empresa ha de financiar para adquirir un activo. Es más, la distribución de los gastos de amortización de Abitibi por líneas de productos ni siquiera es proporcional a la distribución del valor de sus activos, por líneas de productos.³⁴ De ningún modo pueden servir los gastos de amortización como sucedáneo de los valores de los activos.

³² En Final Determination of Sales at Less than Fair Value: Dynamic Random Access Memory Semiconductors of one Megabit and Above from the Republic of Korea (Determinación definitiva de ventas a un precio inferior a su valor normal: semiconductores para memorias dinámicas de acceso aleatorio (DRAM) de un megabit como mínimo procedentes de Corea), Comercio explica los motivos para aplicar, en aquel caso, una imputación de intereses proporcional a las necesidades de activos fijos de las diferentes líneas de productos. Estos motivos son igualmente aplicables en el presente caso:

El Departamento por lo general acepta la imputación de los pagos de intereses en función del costo de las ventas porque esta metodología muchas veces permite aproximarse a los pagos de intereses relacionados con la producción de la mercancía investigada. Sin embargo, el Departamento ha utilizado otras metodologías de imputación cuando los hechos de un caso particular han exigido el cambio. Después de examinar los hechos que concurren en el presente caso, hemos constatado, con respecto a Samsung e Hyundai, que la línea de operaciones con semiconductores se relaciona con una parte mayor de los activos fijos totales que otras líneas de operaciones. El Departamento reconoce que no se financian con préstamos todos los activos, pero también reconoce que los fondos obtenidos mediante la emisión de deudas y acciones son fungibles y que el método utilizado para financiar la compra de un activo no tiene trascendencia para establecer cuál es la base adecuada de la imputación. Para estas empresas, debido a este monto desproporcionado de los activos fijos relacionados con los semiconductores, la imputación de los pagos de intereses sobre la base del costo de las ventas no reflejaría adecuadamente el gasto relacionado con las inversiones de capital necesarias para los semiconductores en comparación con otras líneas de operaciones. Así pues, el Departamento redistribuyó los pagos de intereses sobre la base de los activos fijos proporcionales, para tener en cuenta estos hechos.

58 *Fed. Reg.* 15.467 (Departamento de Comercio, 23 de marzo de 1993), páginas 15.471-15.472 [en adelante DRAM procedentes de Corea] (Canadá - Prueba documental 145).

³³ Primeras respuestas del Canadá a las preguntas formuladas, párrafos 130-138, anexo 1 - Respuesta de Abitibi; Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafos 201-206.

³⁴ Véase la segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 195 (cuadro que muestra que el segmento de las operaciones con madera exigía el 7,6 por ciento de los activos totales de Abitibi, a escala de toda la empresa, pero generaba el 10,6 por ciento de los gastos de amortización de toda la empresa).

A los Estados Unidos:

114. Sírvanse formular observaciones sobre el párrafo 72 de la segunda declaración oral del Canadá, que dice lo siguiente:

"Departamento de Comercio: afirmó en la determinación definitiva que utilizó el costo de los productos vendidos no porque tal práctica fuera la metodología adecuada dados los hechos relativos a Abitibi, sino porque era la 'práctica arraigada' del Departamento de Comercio y era 'coherente y previsible'."

80. El Canadá observa que la determinación definitiva no contiene ninguna referencia a ninguna de las pruebas fácticas presentadas por Abitibi con respecto a la imputación adecuada de los gastos financieros, y que Comercio no formuló ninguna constatación sobre los hechos basada en tales pruebas.³⁵

A ambas partes:

115. El Grupo Especial entiende que el Canadá aduce en el párrafo 80 de su segunda declaración oral que una metodología basada en activos puede captar los elementos del flujo de caja a través de las existencias. Sírvanse formular observaciones al respecto.

81. El entendimiento del Grupo Especial es correcto.

82. A lo largo de este procedimiento, los Estados Unidos han estado ofreciendo al Grupo Especial un argumento falso: que los activos no son más que un tipo de "actividad" o "inversión", y que la metodología basada en los activos, utilizada por Abitibi, es errónea porque tiene una "base limitada" que no considera otras inversiones o actividades sin identificar y que, por tanto, no refleja las "necesidades totales de crédito" de Abitibi.³⁶ Por otro lado, los Estados Unidos han descrito la metodología del costo de los productos vendidos, utilizada por Comercio, diciendo que "cubre una amplia gama de costos"³⁷, dando a entender que de algún modo tiene una base más amplia que la de los activos, que justificaría la metodología del costo de los productos vendidos.

83. La Canadá - Prueba documental 176 y el párrafo 80 de la segunda declaración oral del Canadá demuestran la falsedad de este argumento al poner de manifiesto: 1) que los "activos" no son simplemente una actividad o tipo de inversión, sino más bien reflejan globalmente todas las actividades y gastos que realiza una empresa; y 2) como ilustración, que *todo tipo de gastos singulares incluidos en la metodología del costo de los productos vendidos está incluido también en la metodología basada en los activos*. Así pues, aplicando la propia sugerencia de los Estados Unidos de que deben rechazarse las bases limitadas de imputación de los gastos financieros para favorecer unas bases de imputación más amplias, la metodología del costo de los productos vendidos no sirve.

84. En Canadá - Prueba documental 181 se explica más a fondo cómo, si se utiliza una imputación basada en los activos, se reflejan todos los apartados singulares de gastos que se tienen en

³⁵ IDM, observación 15 (Canadá - Prueba documental 2).

³⁶ Véase la segunda declaración oral de los Estados Unidos, párrafo 67; segunda declaración escrita de los Estados Unidos, párrafo 74; Primeras respuestas de los Estados Unidos a las preguntas formuladas, párrafo 61.

³⁷ Segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 74.

cuenta en la metodología del costo de los productos vendidos.³⁸ Se trata de un cuadro sinóptico que muestra cómo todos los gastos corrientes de producción se van transfiriendo y por lo tanto se reflejan en el valor de los activos con el mismo valor con que los refleja la metodología del costo de los productos vendidos precisamente durante el período exacto de tiempo en que el gasto no ha sido reembolsado y, por consiguiente, ha de ser financiado, es decir, antes de que la madera, el papel de imprenta, la pasta de papel y el papel que se ha vendido sea pagado por el cliente. En el cuadro sinóptico se utiliza la producción de madera como ilustración; se podrían preparar gráficos similares para otros productos de Abitibi, mostrando cómo las materias primas utilizadas como insumos y los procesos de producción se traducen también en el valor de los activos.

85. Al pie del cuadro sinóptico se enumeran todos los gastos corrientes de producción que se incluyen en el costo de los productos vendidos y, por tanto, en la imputación basada en éste que utiliza Comercio. El cuadro sinóptico refleja la contabilidad por valores devengados de la producción y venta de madera aserrada.

- La primera etapa del proceso de producción es la adquisición de materias primas, que en el presente caso es madera aserrada, trozas. Cuando Abitibi extrae o compra trozas y las transporta a su aserradero, todos los gastos reales en que incurra -con inclusión de la mano de obra, los derechos de tala, el combustible y la depreciación del equipo utilizado para la obtención de trozas- se acumulan y anotan en una cuenta de activos reservada a las materias primas/existencias de trozas. NO se consideran un gasto cuando se incurre en ellos; como se explica más adelante, sólo se reconoce un gasto una vez que las trozas son utilizadas en el proceso de producción y se ha vendido el producto final. Mientras las trozas permanecen en existencia, su costo se refleja en el valor de las materias primas/existencias de trozas.
- Cuando las trozas son llevadas al aserradero para su manufactura y conversión en madera aserrada, los costos de estas trozas se sustraen de la cuenta de activos dedicada a las existencias de materias primas, y se incurre en otros gastos por todas las operaciones de elaboración necesarias para manufacturar la madera aserrada acabada. Todos estos gastos adicionales -correspondientes a la mano de obra, la amortización de la planta y la maquinaria, energía, gastos generales, etc.- se acumulan, añadiéndolos a los costos de las trozas, y se anotan en los libros en otra cuenta de activos, la dedicada a las existencias de productos acabados/madera aserrada. Una vez más, ninguno de estos costos es tratado como si fuera un gasto en el momento en que realmente se produjeron. De nuevo, todos los costos reales se reflejan en el valor de las existencias de productos acabados.
- Cuando la madera aserrada se vende, todos sus costos de producción, que se han mantenido en la cuenta de activos de productos acabados/madera aserrada, se transfieren en los archivos de Abitibi de la cuenta de activos a la cuenta de costos de las mercancías vendidas, y en ese momento se reconocen como gasto. Sólo en este momento todos estos costos (que exigieron la disponibilidad de efectivo en el momento en que se generaron) son tratados como un gasto. Al mismo tiempo se reconoce como ingreso el precio de las ventas de la madera aserrada y la diferencia entre el valor de las ventas y el costo de las mercancías vendidas es el beneficio de explotación.

³⁸ Flowchart Showing How All Expenses Flowing to COGS Also Flow to Assets at Equal Value (cuadro sinóptico que muestra cómo todos los gastos que se reflejan en el costo de los productos vendidos se reflejan también en los activos con un valor igual) (Canadá - Prueba documental 181).

- Cabe destacar que la cuantía de los gastos anotados en los libros como costo de los productos vendidos es *exactamente la misma* que el costo reflejado en las existencias de productos acabados. Es decir, el método del costo de las ventas de los productos y el método basado en los activos utilizan los mismos costos de producción corrientes.
- También en el momento de la venta se anota en libros el precio de venta de la madera aserrada en otra cuenta de activos, la cuenta de cantidades por cobrar de los clientes que han comprado madera aserrada. Cuando Abitibi recibe el pago del cliente, la cuenta de activos en que se reflejan las cantidades por cobrar se reduce en la misma cuantía que el pago y la cuenta de efectivo se incrementa con la suma que Abitibi ha recibido.

86. Así pues, en la metodología basada en los activos se consideran, con el mismo valor, todos los gastos individuales que Comercio considera en su metodología del costo de los productos vendidos.

87. Además, la metodología basada en los activos -que los Estados Unidos alegan que es menos general que la metodología del costo de los productos vendidos- tiene en cuenta unos activos adicionales que la metodología de Comercio sólo considera parcialmente o no considera en absoluto. Se trata de todas las categorías de activos identificadas en la parte superior del cuadro sinóptico. Por tanto, este cuadro sinóptico demuestra que la metodología de activos, y no la metodología del costo de los productos vendidos, es más general, y que la metodología del costo de los productos vendidos injustificadamente no considera categorías completas de desembolsos a los que han de imputarse gastos financieros. Estos desembolsos han sido identificados no sólo en el cuadro sinóptico sino también en Canadá - Prueba documental 176.

88. Por último, como aclara la anterior explicación, el argumento estadounidense de que la metodología basada en el costo de los productos vendidos refleja todos los costos de producción corrientes en que se incurra durante el año, sencillamente no es cierta. La metodología del costo de los productos vendidos no refleja los gastos corrientes, ni siquiera los gastos imputables a los productos producidos durante el período. Al contrario, esta metodología sólo refleja los costos de producción de los productos vendidos durante el período. Esto genera otra distorsión, ya que el cálculo del costo de producción realizado por Comercio se refiere a los productos producidos durante el período.

116. Sírvanse indicar las ventajas/desventajas que tienen en este contexto los dos enfoques (el del costo de los productos vendidos y el que toma como base los activos) para imputar los gastos por concepto de intereses.

89. El hecho de que Comercio ni siquiera se propusiera responder a esta pregunta en su determinación definitiva sirve de fundamento a la alegación del Canadá de que Comercio no consideró todas las pruebas disponibles sobre la imputación adecuada de los pagos de intereses por Abitibi, en contradicción con las disposiciones del párrafo 2.1.1 del artículo 2. El Canadá sostiene que Comercio no pudo haber "consider[ado] todas las pruebas disponibles sobre la imputación adecuada de los costos" sin haber evaluado las ventajas y desventajas de la metodología de imputación basada en el costo de los productos vendidos y la basada en los activos en función de esas pruebas. En efecto, Comercio no identificó en ninguna parte de su determinación definitiva ninguna desventaja específica de la metodología basada en los activos.³⁹ La única "ventaja" que identificó respecto de la metodología del costo de los productos vendidos era que esta metodología era "coherente y previsible".

³⁹ IDM, observación 15 (Canadá - Prueba documental 2).

90. El punto de partida para responder a esta pregunta ha de ser la definición de un criterio de referencia, o el objetivo de la imputación de los pagos de intereses. Una metodología de imputación no puede poseer ventajas/desventajas, o ser considerada "razonable", en abstracto.

91. El Canadá ha propuesto varios criterios de referencia de este tipo. Ha sostenido que una metodología de imputación de los gastos financieros sólo puede ser razonable si logra los objetivos fijados en los párrafos 2.1.1 y 2.2 del artículo 2; es decir, si produce una imputación de pagos de intereses a la madera aserrada que refleja razonablemente los gastos financieros que supone la producción y venta de dicha madera aserrada. En conexión con ello, el Canadá ha propuesto como referencia si la metodología de imputación refleja, o no, la base sobre la que se incurre en el gasto que ha de ser imputado. En el caso de los gastos financieros, esa base incluirá la consideración de: 1) la cuantía completa del gasto que se considera que ha sido financiado; y 2) el período de tiempo durante el que ha de ser financiado.

92. Elocuentemente, los Estados Unidos no ofrecen al Grupo Especial, en cambio, ningún criterio coherente de referencia, limitándose a sostener en su segunda comunicación escrita que la metodología del costo de los productos vendidos utilizada por Comercio es razonable porque "imputa los pagos de intereses a una amplia gama de costos".⁴⁰ No hay ninguna explicación de los motivos por los que el criterio debe ser ése, ni siquiera se argumenta que la metodología del costo de los productos vendidos tiene en cuenta la gama de costos más amplia posible.

93. A la vista de los criterios de referencia sugeridos anteriormente, el Canadá ofrece la siguiente lista de ventajas y desventajas, basándose en sus anteriores comunicaciones:

	VENTAJAS	DESVENTAJAS
METODOLOGÍA BASADA EN LOS ACTIVOS	1. Considera globalmente todas las categorías de gastos de toda la empresa, incluidos todos los gastos considerados por la metodología del costo de los productos vendidos, y numerosos gastos no considerados por dicha metodología 2. Considera los gastos financieros asociados tanto a la producción como a la venta del producto considerado 3. Valora plenamente todos los activos 4. Considera el plazo durante el que el gasto está pendiente de cobro, teniendo en cuenta cómo se incurre en los gastos financieros 5. Es coherente con la base por la que se incurrió en gastos financieros 6. Tiene la mayor base de imputación posible 7. Refleja con exactitud las necesidades relativas de crédito de las distintas líneas de producción, y por eso permite una imputación a la madera aserrada de los gastos financieros asociados a, y relacionados con, la producción y venta de madera aserrada	1. Sólo se puede utilizar en empresas, como Abitibi, que diferencian los activos en función de las líneas de operaciones

⁴⁰ Segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 74.

	VENTAJAS	DESVENTAJAS
METODOLOGÍA BASADA EN EL COSTO DE LOS PRODUCTOS VENDIDOS	1. Es muy sencilla de aplicar, pudiéndose hacerlo en todos los casos porque en todos los estados financieros se detalla el costo de los productos vendidos	1. Considera únicamente los costos de producción corrientes 2. No considera los gastos financieros asociados con la venta del producto considerado 3. Ignora totalmente, sin explicar los motivos, los activos no amortizables, como las cuentas pendientes de cobro, la tierra, las inversiones en otras empresas y, sin explicar tampoco la justificación, considera de forma fraccionada los activos amortizables en función de los gastos de amortización en lugar de tener en cuenta el valor total que ha de ser financiado 4. No tiene en cuenta el plazo durante el cual el gasto está pendiente de cobro y, por tanto, sobrevalora las necesidades de financiación de los costos de producción corrientes de los productos vendidos y pagados 5. Produce un desajuste de los costos, ya que se utiliza una imputación basada en los productos vendidos durante el período aplicándola a los costos de los productos producidos durante el período 6. No tiene ninguna relación racional con la base por la que se incurre en los gastos financieros y, por tanto, no puede determinar los gastos financieros asociados con la producción y venta del producto considerado

94. El Canadá desea, además, abordar dos supuestas desventajas del enfoque basado en los activos que han sido sugeridas en el curso de este procedimiento, ninguna de las cuales es correcta. Primero, los Estados Unidos han sugerido que la metodología basada en los activos es inadecuada porque considera los valores sólo en un momento determinado. Se trata de un argumento *ex post facto* no sugerido por Comercio en su determinación definitiva en ningún lugar. En efecto, si Comercio hubiera planteado realmente esta cuestión durante la investigación, Abitibi hubiera podido presentar datos trimestrales o mensuales, a partir de los cuales Comercio hubiera podido calcular el valor medio de los activos durante el período objeto de investigación.⁴¹

95. Más importante resulta todavía que la proporción de los activos totales de toda la empresa Abitibi dedicados a las diferentes líneas de productos no cambia significativamente con el paso del tiempo, lo que se puede confirmar remitiéndose a los datos que constan en el expediente que tiene ante sí Comercio. Por ejemplo, como hemos observado, los estados financieros auditados de Abitibi correspondientes a 2000 ponen de manifiesto que la producción y las ventas de madera aserrada

⁴¹ Si Abitibi lo hubiera hecho, sin duda los Estados Unidos estarían argumentando ahora contra tal enfoque (incorrectamente, en opinión del Canadá) basándose en que los estados financieros publicados trimestralmente por Abitibi, y sus estados financieros internos, están sin auditar.

utilizaron el 7,6 por ciento de los activos totales de toda la empresa.⁴² Abitibi presentó también a Comercio su declaración financiera correspondiente al primer trimestre de 2001, que muestra que a 30 de abril de 2001, fecha en que se cierra el período objeto de investigación por Comercio, el 7,4 por ciento de los activos totales de toda la empresa era atribuible a la producción y venta de madera aserrada.⁴³ Así pues, el argumento de los Estados Unidos sobre las "instantáneas" es erróneo.⁴⁴ Si se utilizan los estados financieros anuales, o se establece el promedio de los estados trimestrales durante todo el período objeto de examen, los resultados no difieren de forma importante y están muy lejos del 13,6 por ciento de participación en los gastos financieros, imputada por Comercio sobre la base del costo de los productos vendidos.⁴⁵

96. Segundo, durante la segunda reunión sustantiva, el Presidente preguntó si la metodología basada en los activos podía ser errónea porque era posible que un activo estuviera totalmente amortizado y sin embargo generara un gasto financiero. Como cuestión inicial, el Canadá observa que ésta no es una cuestión que permita distinguir los dos enfoques de la imputación. Con ninguna de las dos metodologías se imputaría ningún gasto financiero a la línea de operaciones que utilice ese activo porque éste no tiene ningún valor (enfoque basado en los activos) y, porque como está totalmente amortizado, no habrá ningún gasto de amortización (enfoque basado en el costo de los productos vendidos). Más importante resulta, sin embargo, que el ejemplo planteado descansa en una premisa equivocada. Tanto el Canadá como los Estados Unidos están de acuerdo en que el dinero y la deuda son fungibles. Por consiguiente, las dos partes están de acuerdo en que los gastos financieros no se deben vincular directamente con activos específicos o actividades concretas, sino más bien han de ser imputados a los activos y actividades de la empresa en su totalidad. Además, ninguna parte de los estados financieros de Abitibi ni ningún otro documento que conste en el expediente indica que alguna parte de su deuda está vinculada con activos específicos.

97. En resumen, aunque la metodología basada en el costo de los productos vendidos pueda ser aceptable en algunas situaciones, la imputación basada en los activos era la única metodología razonable que se podía aplicar en las circunstancias de Abitibi. Las distintas líneas de productos de Abitibi tienen unas necesidades de activos significativamente diferentes, un giro de cuentas por cobrar

⁴² Respuesta de Abitibi a la sección A del cuestionario (22 de junio de 2001), página 252 (Canadá - Prueba documental 82). Véase también la segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 195.

⁴³ Informe de Abitibi sobre el primer trimestre, 2001, página 7, presentado a Comercio como respuesta de Abitibi a la sección A del cuestionario (22 de junio de 2001), anexo 12, página 302 (Canadá - Prueba documental 182).

⁴⁴ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, notas 220 y 223.

⁴⁵ Además, el enfoque propuesto por Abitibi es conforme con el enfoque que utilizó el propio Comercio previamente. En *DRAM procedentes de Corea* -el único caso en que Comercio utilizó una metodología de imputación de los gastos financieros basada en los activos- Comercio calculó el porcentaje de los activos dedicado a la mercancía en cuestión estableciendo el promedio de la distribución de los activos en dos días. Comercio examinó únicamente el estado financiero auditado de la empresa y estableció el promedio de distribución de los activos el día de cierre de ese ejercicio fiscal y el día de cierre del anterior ejercicio fiscal. *DRAM procedentes de Corea* (Canadá - Prueba documental 145). Sin embargo, Abitibi no podía razonablemente establecer el promedio de los datos correspondientes a 31 de diciembre de 2000 y a 31 de diciembre de 1999, como sugirieron los Estados Unidos en su primera comunicación escrita, nota 223, porque los datos correspondientes a 1999 no tenían ninguna relación con la empresa que existió durante el período objeto de investigación comprendido entre el 1º de abril de 2000 y el 31 de marzo de 2001. En abril de 2000, Abitibi adquirió una empresa mayor, Donohue Inc., casi triplicando de este modo sus activos. Comercio incluyó los costos de Abitibi y de Donohue durante todo el período objeto de investigación, y por consiguiente los datos correspondientes a 1999 no son representativos de la empresa surgida de la fusión cuyos costos de producción estaba calculando Comercio. Véase la respuesta de Abitibi a la sección A del cuestionario (22 de junio de 2001), página 252 (Canadá - Prueba documental 82).

significativamente diferente y, por consiguiente, unas necesidades de financiación significativamente diferentes. En estas circunstancias, la metodología basada en el costo de los productos vendidos no produce una imputación de los gastos financieros que refleje razonablemente el costo de producción y venta de la madera blanda.

H. TEMBEC (GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE CARÁCTER GENERAL)

Al Canadá:

117. Tomando como base de la información que obra en el expediente, ¿cómo imputó Tembec los gastos administrativos y de carácter general al Grupo de Productos Forestales? ¿Se ha "utilizad[o] tradicionalmente" esta metodología? Sírvanse indicar documentos pertinentes que se hayan presentado al Grupo Especial o proporcionarlos.

98. A excepción de la categoría de costos "Administration fee - Head Office" (Honorarios administrativos - Oficina Principal), todos los gastos incluidos en cada una de las categorías de costos que componen la suma de gastos administrativos y de carácter general del Grupo de Productos Forestales se produjeron, de hecho, a escala de división.⁴⁶ Por ejemplo, dentro del Grupo hay un departamento de recursos humanos cuyos salarios se relacionan únicamente con el Grupo de Productos Forestales y representan una parte de los gastos administrativos y de carácter general del Grupo.

99. La categoría de costos "Honorarios administrativos - Oficina Principal" representa la participación del Grupo de Productos Forestales en los gastos administrativos y de carácter general de la oficina principal, que en los libros y registros normales de Tembec se distribuye entre los segmentos de sus operaciones de conformidad con los ingresos obtenidos por cada uno de estos segmentos gracias a sus ventas. Esta categoría de costos representa una parte relativamente pequeña de los gastos administrativos y de carácter general totales del Grupo de Productos Forestales. Así pues, los gastos administrativos y de carácter general se registran a cargo del Grupo de Productos Forestales como parte de los procedimientos normales de contabilidad de Tembec y no hay necesidad de "imputar gastos administrativos y de carácter general al Grupo de Productos Forestales" a efectos de la investigación antidumping.

100. La metodología que utilizó Tembec para informar sobre los gastos administrativos y de carácter general del Grupo de Productos Forestales es la que utiliza en sus libros y registros normales, de conformidad con la práctica de contabilidad que sigue Tembec desde hace muchos años. Las políticas de contabilidad de las unidades de negocios son las mismas descritas en el resumen de las políticas de contabilidad importantes de toda la empresa en los informes anuales de Tembec.⁴⁷ El Informe Anual de 1994 de Tembec describe la misma metodología de contabilidad de los segmentos de operaciones que se describía en el Informe Anual de 2000 de Tembec.⁴⁸ Tembec sigue este mismo planteamiento desde hace más de 10 años. A lo largo de los años, la metodología de contabilidad interna de Tembec ha sido coherente y fiable al calcular los gastos administrativos y de carácter general específicos de cada una de sus cinco unidades de negocios.

⁴⁶ Los gastos administrativos y de carácter general presentados comprenden las siguientes categorías de costos: [[]]. Respuesta de Tembec a la sección D del cuestionario (23 de julio de 2001), páginas D-28-29 (Canadá - Prueba documental 183 - contiene información comercial confidencial).

⁴⁷ Respuesta de Tembec a la sección A del cuestionario (22 de junio de 2001), Prueba documental A-15, página 44 (Canadá - Prueba documental 94).

⁴⁸ Tembec Inc. 1994 Annual Report, páginas 20-22 y 38-39 (Canadá - Prueba documental 184); Respuesta de Tembec a la sección A del cuestionario (22 de junio de 2001), Prueba documental A-15, páginas 44-45 (Canadá - Prueba documental 94).

101. Tembec facilitó a Comercio información detallada sobre la posición de los gastos administrativos y de carácter general de su Grupo de Productos Forestales en su primera respuesta al cuestionario.⁴⁹ Los estados financieros del Grupo de Productos Forestales contenían una información completa sobre los gastos administrativos y de carácter general, que Tembec facilitó a Comercio, con inclusión de la imputación completa de su participación en los gastos administrativos y de carácter general de la oficina principal. Los funcionarios de Comercio, durante la verificación, comprobaron el cálculo de los gastos administrativos y de carácter general que se realizaban para el Informe Anual de 2000 de Tembec, así como la declaración de costos de Tembec, a través del programa informático de consolidación de cuentas de la empresa (es decir, Hyperion).⁵⁰

118. Sírvanse formular observaciones sobre el párrafo 70 de la segunda declaración oral de los Estados Unidos:

"a diferencia de los estados financieros comprobados, los registros internos de cada sección no están concebidos para medir objetivamente los resultados de una empresa. La función de esos registros es 'permitir que quienes utilicen un estado financiero vean la empresa desde la óptica de la dirección'."

102. No es evidente qué distinción pretenden hacer los Estados Unidos en el párrafo antes citado. El Canadá supone que se pretende distinguir los libros de contabilidad auditados de otros informes distintos no auditados, que la dirección prepara frecuentemente por motivos empresariales, y no por motivos de contabilidad financiera.

103. Esta distinción no tiene influencia en la cuestión de los gastos administrativos y de carácter general que tiene ante sí actualmente el Grupo Especial. Los estados de cuentas de los que obtuvo Tembec la información sobre los gastos administrativos y de carácter general del Grupo de Productos Forestales no son unos informes de gestión. Forman parte de la contabilidad financiera de Tembec. Como se indica en la página 44 del Informe Anual de Tembec, para preparar los estados de cuentas del Grupo de Productos Forestales se utilizaron las mismas políticas de contabilidad que para preparar los estados financieros consolidados de toda la empresa.⁵¹ Los libros de contabilidad del Grupo de Productos Forestales se trasladan directamente a los estados financieros consolidados de toda la empresa, y son revisados por los auditores de Tembec cuando realizan la auditoría de los estados

⁴⁹ Respuesta de Tembec a la sección D del cuestionario (23 de julio de 2001), páginas D-28-29 (Canadá - Prueba documental 183 - contiene información comercial confidencial).

⁵⁰ Tembec Cost Verification Exhibit 10 (Verificación de los costos de Tembec, Prueba documental 10) (Canadá - Prueba documental 96) contiene una hoja de cálculo con la consolidación hecha con Hyperion, que muestra la agregación de cada uno de los grupos de funciones, además de la agregación de las entidades individuales pertenecientes al Grupo de Productos Forestales. Véase USDOC Verification Report on the Cost of Production and Constructed Value Data Submitted by Tembec Inc. (Informe de verificación del USDOC sobre los datos relativos al costo de producción y al valor reconstruido presentados por Tembec Inc.) (29 de enero de 2002) página 8 (contiene información comercial confidencial) (Canadá - Prueba documental 112). Tembec Cost Verification Exhibit 20 (Verificación de los costos de Tembec, prueba documental 20) (Canadá - Prueba documental 95) detalla el cálculo de los gastos administrativos y de carácter general de Tembec. Los verificadores de Comercio hicieron anotaciones escritas a manos en la prueba documental indicando que los valores utilizados para obtener el porcentaje de participación en los gastos administrativos y de carácter general fueron comprobados con el Informe Anual sobre el ejercicio fiscal 2000 así como con el programa informático de consolidación de cuentas Hyperion.

⁵¹ Respuesta de Tembec a la sección A del cuestionario (22 de junio de 2001), Prueba documental A-15, página 44 (Canadá - Prueba documental 94).

financieros consolidados.⁵² Por lo tanto, constituyen una medición objetiva de los resultados del Grupo de Productos Forestales.

104. Comercio ha utilizado estos datos con todas las demás metodologías de cálculo y los funcionarios de Comercio verificaron personalmente su exactitud en Tembec. Ninguna disposición de los párrafos 2.1.1 ó 2.2 del artículo 2 establece que se necesiten o prefieran informes auditados o estados de cuentas consolidados. Además, Comercio no indica en ninguna parte de su determinación definitiva que su decisión de rechazar los datos del Grupo de Productos Forestales se basaba en el hecho de que los estados de cuentas segmentarios no estaban auditados o que los estados de cuentas segmentados sólo tenían, supuestamente, una finalidad puramente empresarial. El intento de los Estados Unidos de hacerlo ahora simplemente es una racionalización *ex post facto*.

A ambas partes:

121. ¿Era la "metodología de contabilidad interna" a que se refiere la observación 33 de la página 105 del Memorándum de 21 de marzo de 2002 una metodología de imputación "utilizada[] tradicionalmente por el exportador"? Sírvanse indicar la parte pertinente del expediente.

105. Cuando Comercio se refiere a la "metodología de contabilidad interna" de Tembec lo hace a la metodología de contabilidad que Tembec ha utilizado tradicionalmente. Tembec calcula sus gastos administrativos y de carácter general de conformidad con esa metodología desde hace al menos 10 años. El Canadá remite al Grupo Especial a su respuesta a la pregunta 117, que contiene una descripción más detallada de la utilización tradicional por Tembec de su metodología de contabilidad.

I. WEYERHAEUSER

Al Canadá

122. En la página 51 del informe anual de 2000 de Weyerhaeuser Company, se dice, bajo el epígrafe "Imprevistos", que "[l]a empresa es parte en procedimientos legales y en asuntos relativos al medio ambiente que, en general, son accesorios a su actividad empresarial (...) (véase la nota 14 de las notas a los estados financieros)". En la página 53 de ese documento, la nota 14 figura inmediatamente después de las palabras "Gastos de solución de reclamaciones relativas a paneles de madera prensada". En la página 74 del mismo documento, el título es: "Nota 14. Procedimientos legales, compromisos e imprevistos". En dicha página 74 figura una afirmación en el mismo sentido que el de la contenida en la mencionada página 51. Habida cuenta de ello, ¿no se refieren la nota 14 -y las observaciones que se hacen en ella- a todos los procedimientos legales en que participó Weyerhaeuser Company durante el año 2000? ¿Incluye la cantidad de 130 millones de dólares EE.UU. que figura en la página 53, después de las palabras "Gastos de solución de reclamaciones relativas a paneles de madera prensada", únicamente dichos gastos? ¿O incluye también los gastos por procedimientos legales, compromisos e imprevistos que se detallan en la nota 14?

⁵² Respuesta de Tembec a la sección A del cuestionario (22 de junio de 2001), Prueba documental A-15, página 29 (Canadá - Prueba documental 173).

106. Como ha observado el Grupo Especial, la nota 14 de la página 74 de los estados financieros de Weyerhaeuser se refiere a todos los procedimientos legales en que se vio envuelta Weyerhaeuser Company en 2000.⁵³ Refiriéndose a los gastos relativos a los paneles de madera, la nota indica expresamente que estos gastos ascendieron a unos 82 millones de dólares después de impuestos. Como se indica en la página 51 de los estados financieros de Weyerhaeuser, la cifra de 82 millones de dólares después de impuestos equivale a 130 millones de dólares antes de impuestos.⁵⁴ La cifra de 130 millones de dólares se refleja directamente en la página 53 de los estados de ingresos consolidados de Weyerhaeuser, que incluye un gasto de 130 millones de dólares relacionado únicamente con el costo estimado de la solución de la reclamación relativa a los paneles de madera prensada y otros gastos conexos⁵⁵; la cifra de 130 millones de dólares no incluye ningún gasto más por otros procedimientos, compromisos o contingencias legales.

107. La relación entre el gasto de 130 millones y el gasto ocasionado por la solución de las reclamaciones relativas a los paneles de madera prensada no tiene ninguna ambigüedad. Comercio nunca ha manifestado ninguna duda de que el gasto de 130 millones de dólares estaba relacionado únicamente con el gasto ocasionado por los paneles de madera prensada.

108. En su segunda declaración oral, los Estados Unidos manifestaron expresamente que Comercio, de acuerdo con su práctica, no imputa a una filial los gastos administrativos y de carácter general de la empresa matriz si ésta no realiza ninguna función en nombre de la filial.⁵⁶ En otras palabras, la imputación de gastos administrativos y de carácter general de la matriz a la filial no es automática sino que depende, más bien, de la medida en que estos gastos administrativos y de carácter general se relacionan con actividades realizadas por la matriz en nombre de la filial. En efecto, Comercio indicó en la observación 48 a) de su Memorándum sobre las cuestiones y la decisión -con respecto a determinados gastos administrativos y de carácter general de Weyerhaeuser US relacionados con bienes raíces- que lo correcto era imputar a sus filiales solamente los gastos administrativos y de carácter general en que incurriera la sede central en nombre de sus filiales.⁵⁷

109. Los gastos relacionados con los paneles de madera prensada no eran un gasto general de Weyerhaeuser Canadá y no era un gasto en que hubiera incurrido Weyerhaeuser US en nombre de Weyerhaeuser Canadá. El gasto ni siquiera se relaciona con la madera aserrada blanda. Sin embargo, a pesar de eso Comercio incluyó los gastos relacionados con la madera prensada como un costo atribuible a la producción de madera blanda. La inclusión por Comercio de un costo relacionado con los paneles de madera prensada -un producto no similar que quedaba fuera del ámbito de su investigación- en su cálculo de los gastos administrativos y de carácter general infringe claramente las disposiciones de los párrafos 2.1.1 y 2.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*.

⁵³ Respuesta de Weyerhaeuser a la sección A del cuestionario (25 de junio de 2002), Prueba documental A-15 (estados financieros auditados), página 74 (Canadá - Prueba documental 101).

⁵⁴ Respuesta de Weyerhaeuser a la sección A del cuestionario (25 de junio de 2002), Prueba documental A-15 (estados financieros auditados), página 51 (Canadá - Prueba documental 166).

⁵⁵ Respuesta de Weyerhaeuser a la sección A del cuestionario (25 de junio de 2002), Prueba documental A-15 (estados financieros auditados), página 53 (Canadá - Prueba documental 101).

⁵⁶ Segunda declaración oral de los Estados Unidos, párrafo 73.

⁵⁷ IDM, observación 48 a), página 133 (Canadá - Prueba documental 2).

J. TEMBEC (INGRESOS POR SUBPRODUCTOS)

A los Estados Unidos:

129. El Canadá establece una analogía entre el presente caso y la constatación que figura en el párrafo 148 del informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Estados Unidos - Acero laminado en caliente* según la cual "[la discreción] debe ejercerse de manera imparcial, que sea equitativa para todas las partes afectadas por una investigación antidumping". Sírvanse formular observaciones al respecto.

110. En el asunto *Estados Unidos - Acero laminado en caliente*, el Órgano de Apelación consideró el criterio utilizado por Comercio para examinar las transacciones entre empresas vinculadas a efectos de calcular el valor normal.⁵⁸ Según su conclusión, la discreción reconocida a las autoridades investigadoras ha de ejercerse de manera imparcial. El Órgano de Apelación constató que el criterio de Comercio no era imparcial porque "actúa sistemáticamente elevando el valor normal, debido a la exclusión automática de las ventas a bajo precio marginal, unida a la inclusión automática de todas las ventas a precios altos".⁵⁹

111. Comercio aplicó un criterio *casi idéntico*, pero en sentido contrario, para evaluar si utilizaba, o no, los precios de las transferencias internas dentro de Tembec.⁶⁰ Este criterio padece de la misma falta de imparcialidad. Con respecto a West Fraser, Comercio rechazó las transacciones con empresas vinculadas por ser preferenciales, tras haber concluido que estas transacciones se situaban ligeramente por encima de los valores de umbral fijados para las empresas no vinculadas. En cambio, Comercio constató que los precios de las transferencias internas dentro de Tembec no eran preferenciales aunque se situaran significativamente por debajo de los valores de umbral fijados para las empresas no vinculadas. Este planteamiento incoherente no es imparcial y sólo sirve para perjudicar a estos exportadores puesto que ensancha sus márgenes de dumping.

130. Sírvanse formular observaciones sobre el párrafo 107 de la segunda declaración oral del Canadá.

112. El Canadá quisiera comentar brevemente el párrafo 107 y Canadá - Prueba documental 175. El Canadá ha examinado una cantidad considerable de documentación sobre contabilidad, y en ninguna parte ha encontrado nada que sirva de apoyo a la distinción que los Estados Unidos intentan establecer entre las transferencias internas y las transferencias con empresas vinculadas a efectos de la compensación de los ingresos obtenidos por subproductos.⁶¹ El Canadá presentó Canadá - Prueba documental 175 como ejemplo de la documentación sobre contabilidad en que se examina cuál es el trato adecuado para este tipo de compensaciones de ingresos *dentro de una sociedad*. La prueba documental no establece ninguna diferencia entre las transferencias internas y las transferencias con empresas vinculadas.

113. En la segunda reunión sustantiva, los Estados Unidos intentaron demostrar que esta prueba documental apoyaba su posición de que cada subproducto tiene un costo de producción. En apoyo de

⁵⁸ *Estados Unidos - Medidas antidumping sobre determinados productos de acero laminado en caliente procedentes del Japón*, Informe del Órgano de Apelación, WT/DS184/AB/R, adoptado el 24 de julio de 2001 [en adelante *Estados Unidos - Acero laminado en caliente*].

⁵⁹ *Ibid.*, párrafos 148 y 155.

⁶⁰ *Ibid.*, párrafos 154-158.

⁶¹ La metodología utilizada por los Estados Unidos permitiría incluso distinguir entre transferencias internas y transferencias entre una sociedad matriz y una filial al 100 por ciento.

su posición, se refirieron a la utilización del término "costo" en la prueba documental. Sin embargo, un examen cuidadoso de esta prueba documental demuestra que contradice, más que apoya, la posición de los Estados Unidos.

114. En este documento se examina el enfoque basado en los ingresos varios y el método basado en el valor neto realizable para contabilizar el valor de los desechos, residuos y subproductos. El primero de los métodos es adecuado únicamente como "atajo" contable cuando el valor de los subproductos o residuos no se conoce o es muy pequeño.⁶²

115. El segundo fue el método seleccionado por Comercio para la investigación correspondiente. Según este método, el *valor realizable neto* del subproducto (madera en plaquitas) se resta del costo de producción del producto principal (madera blanda). El método del valor neto realizable se utiliza para medir el valor: 1) de los subproductos; y 2) de los desechos o residuos que se procesan posteriormente para obtener un producto vendible.

116. El método del valor neto realizable mide el valor de los subproductos en función de su "precio de venta" o valor de mercado. Después de la "separación" del producto principal, algunos tipos de residuos pueden ser procesados para obtener subproductos. En estas circunstancias, el método del valor neto realizable mide el valor de los subproductos obtenidos de los residuos por su valor de mercado, restándole el costo de las actividades de elaboración posterior que sean necesarias después de la "separación" del producto principal.⁶³ En la presente situación, la madera en plaquitas es un subproducto que no necesita una elaboración posterior para convertirse en un producto vendible. Por consiguiente, la madera en plaquitas ha de ser valorada en función de su valor de mercado.

117. El Canadá se reserva el derecho de hacer observaciones sobre las explicaciones que puedan ofrecer los Estados Unidos sobre su metodología de las transferencias internas.

K. WEST FRASER

Al Canadá:

131. Tomando como base la información que obraba en el expediente en el momento de la investigación, sírvanse indicar el volumen total (en toneladas secadas en horno) de madera en plaquitas vendido por West Fraser en Columbia Británica. Sírvanse indicar, por separado, respecto del mismo mercado, el volumen "en toneladas secadas en horno" de madera en plaquitas vendido a partes vinculadas y no vinculadas.

118. La cantidad total de madera en plaquitas vendida por West Fraser en Columbia Británica durante el período objeto de investigación ascendió a [[]].⁶⁴ De esta cantidad total, [[]] (que representaba el 99,7 por ciento de las ventas totales de madera en plaquitas de West Fraser) se vendieron en transacciones con empresas vinculadas.⁶⁵ En contraste, sólo [[]] se vendió en transacciones con empresas no afiliadas (una suma que una fábrica de pasta de papel grande

⁶² W.J. Morse y H.P. Roth, *Cost Accounting: Processing, Evaluating, and Using Cost Data* (Contabilidad de costos: procesamiento, evaluación y utilización de información sobre los costos), 3ª ed. (Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1986), página 158 (Canadá - Prueba documental 175).

⁶³ *Ibid.* (ejemplo 5-7).

⁶⁴ West Fraser Cost Verification Exhibit C5 (Verificación de costos de West Fraser, prueba documental C5), WF-Cost-007503, Apéndice D-2 revisado, "Residual Chip Sales" (Ventas de madera en plaquitas residuales) (Canadá - Prueba documental 106).

⁶⁵ *Ibid.*

consumiría en menos de un día).⁶⁶ Como se ha indicado en anteriores comunicaciones del Canadá, estas transacciones con empresas no vinculadas sólo ascendieron a menos del 0,3 por ciento de las cantidades registradas en las pruebas que constan en el expediente sobre los precios en el mercado de Columbia Británica durante el período objeto de investigación.

132. El Canadá ha afirmado en la segunda reunión sustantiva que los precios del contrato a largo plazo de la factoría McBride fluctúan. ¿Podrían confirmarlo?

119. Como cuestión inicial, el Canadá quisiera observar que las pruebas que constan en el expediente sobre los detalles exactos del contrato de suministro de madera en plaquitas con McBride. El informe de verificación de costos de Comercio muestra que empleados de West Fraser analizaron la cuestión de la madera en plaquitas con el equipo de verificación de Comercio e hicieron saber a estos funcionarios que había un contrato a largo plazo (firmado antes de que West Fraser comprara la factoría) que obligaba a McBride a vender madera en plaquitas a un precio contractual más bajo cuando los precios del mercado empezaron a subir en mayo de 2000.⁶⁷

120. Sin embargo, por responder a la pregunta del Grupo Especial, el Canadá puede confirmar que los precios establecidos en el contrato a largo plazo de la factoría McBride pueden fluctuar de hecho. El contrato de McBride establece los precios al principio de cada trimestre natural, basándose para ello en las condiciones del mercado durante el trimestre anterior. Como los precios de la madera en plaquitas durante el segundo trimestre de 2000 ya habían sido fijados, McBride no pudo subir sus precios cuando el valor de mercado de la madera en plaquitas subió en mayo de 2000⁶⁸, como refleja el informe de verificación de costos de Comercio. Es importante observar que todas las ventas de madera en plaquitas de McBride durante el período objeto de investigación se produjeron en los dos primeros meses (es decir, abril y mayo de 2000).

L. SLOCAN

Al Canadá:

134. Tomando como base la información del expediente, ¿en qué parte de los libros de Slocan se contabilizan los ingresos generados por la venta de un contrato de futuros y los costos asociados a ella? Sírvanse facilitar una explicación detallada al respecto.

121. Como el Canadá ha explicado en su respuesta a las primeras preguntas, Slocan trató los contratos de cobertura liquidados como si fueran ventas de madera en los Estados Unidos y señaló la Bolsa de Chicago (CME) como el cliente.⁶⁹ En el informe de verificación de las ventas, de Comercio, los verificadores señalaban equivocadamente que estos ingresos futuros se registraban como una

⁶⁶ *Ibid.*

⁶⁷ DOC Verification Report on the Cost of Production and Constructed Value Data Submitted by West Fraser Mills Ltd. (Informe de verificación del USDOC sobre los datos relativos al costo de producción y el valor reconstruido presentados por West Fraser Mills Ltd.) (4 de febrero de 2002), página 23 (contiene información comercial confidencial) (Canadá - Prueba documental 110).

⁶⁸ Véase 2000 Chip Prices for Purchases by Quesnel River Pulp (Precios de la madera en plaquitas en las compras realizadas por Quesnel River Pulp) (contiene información comercial confidencial) (Canadá - Prueba documental 174). Esta prueba documental refleja la subida de los precios de la madera en plaquitas en abril y mayo de 2000.

⁶⁹ Primeras respuestas del Canadá a las preguntas formuladas, pregunta 79, párrafo 198.

forma de ingresos derivados de inversiones.⁷⁰ Posteriormente, Slocan aclaró cómo trataba los ingresos derivados de futuros, explicando que:

El informe sobre la verificación de las ventas es poco claro al recoger en la página 8 la afirmación de que Slocan registra los beneficios o pérdidas derivados de contratos de futuros como ingresos derivados de inversiones. *En todos los casos, con inclusión de aquéllos en que no se produce ninguna entrega física, Slocan registra los beneficios o pérdidas como crédito o débito en los ingresos derivados de las ventas de madera blanda. Estos beneficios o pérdidas no se registran en una cuenta de inversiones en los libros y estados financieros de Slocan.*⁷¹

122. Slocan trató los ingresos derivados de futuros como una parte integrante de las actividades de venta de madera blanda. Tal y como concluyó Comercio en su determinación definitiva, "las actividades de cobertura de Slocan con futuros sobre la madera blanda se relacionan con su negocio principal, que es la venta de madera blanda".⁷²

135. ¿Adujo y demostró Slocan en el contexto de la investigación que la comparabilidad de los precios se vio afectada como consecuencia de su participación en actividades de comercio de futuros? De ser así, sírvanse facilitar documentos pertinentes que lo corroboren.

123. Slocan adujo y demostró que sus actividades con futuros influían en la comparabilidad de los precios en la investigación correspondiente. En su respuesta al cuestionario, Slocan pidió que se realizara un ajuste para tener debidamente en cuenta sus ingresos derivados de futuros, lo que por definición significaba que Slocan adoptaba la posición de que la comparabilidad de los precios estaba afectada por sus actividades de cobertura con futuros.⁷³ Slocan también se esforzó por explicar el significado de sus actividades de cobertura con futuros tanto al equipo de verificación de las ventas como al equipo de verificación de los costos, de Comercio. Por este motivo, estas actividades se describen en los dos informes y ambos contienen materiales que explican el propósito y significado de

⁷⁰ DOC Memorandum on Verification of the Sales Response of Slocan Forest Products Ltd (Memorandum del USDOC sobre la verificación de la respuesta de Slocan Forest Products Ltd. respecto de las ventas) (28 de enero de 2002), página 8 [en adelante "Memorandum sobre la verificación de las ventas de Slocan"] (Canadá - Prueba documental 117). Es posible que los verificadores estuvieran intentando armonizar los archivos de Slocan con el Memorandum del análisis para la determinación preliminar de Comercio, en el que se concluía que las actividades con futuros de Slocan eran una forma de ingresos derivados de inversiones. Véase DOC Analysis Memorandum for Slocan Forest Products Ltd. for the Preliminary Determination in LTFV Investigation on Certain Softwood Lumber Products from Canada (Memorandum del análisis del USDOC sobre Slocan Forest Products Ltd. para la determinación preliminar en la investigación sobre la venta a precio inferior a su valor justo de determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá) (30 de octubre de 2001), página 7 (Canadá - Prueba documental 116).

⁷¹ Slocan Case Brief (Escrito de argumentación de Slocan) (12 de febrero de 2002), página 70, nota 24 (contiene información comercial confidencial) (Canadá - Prueba documental 156) (sin cursivas en el original).

⁷² IDM, observación 21, página 94 (Canadá - Prueba documental 2).

⁷³ Respuesta de Slocan a la sección C del cuestionario (23 de julio de 2001), páginas C-35 - C-36 (EE.UU. - Prueba documental 71). Comercio pide en sus cuestionarios a los declarantes que informen sobre los ajustes que deben hacerse. Sin embargo, Comercio optó por no realizar este ajuste, a pesar de las pruebas que Slocan había incluido en el expediente sobre sus actividades comerciales con futuros y de la conclusión de Comercio de que estos ingresos constituían una compensación por los gastos indirectos de venta, de conformidad con la legislación estadounidense.

la cobertura, así como información detallada sobre las actividades actuales de Slocan con futuros.⁷⁴ Slocan alegó además en su escrito de argumentación que la cobertura con futuros influye en la comparabilidad de los precios:

Slocan recurre a las ventas de futuros como parte de su perfil de ventas, para *cubrirse contra las oscilaciones de los precios*. Slocan cierra una parte determinada de sus ventas a un precio garantizado mediante contratos de futuros en la Bolsa de Chicago (CME), y por consiguiente Slocan renuncia a posibles aumentos de los beneficios con el fin de protegerse (es decir, cubrirse) *contra posibles bajadas futuras de los precios*. ... Aunque los contratos de futuros se puedan utilizar con fines especulativos, Slocan utiliza la CME por el motivo exactamente contrario, *como protección de los precios* para reducir su riesgo cerrando una parte determinada de sus ventas.⁷⁵

124. Por supuesto, esta cobertura sólo se produjo en el mercado estadounidense, pues en el mercado canadiense no se puede obtener una protección de los precios.

125. Slocan presentó también las siguientes pruebas para demostrar el efecto de la cobertura con futuros:

- Pruebas referentes a la existencia y la cuantía de los ingresos derivados de futuros⁷⁶;
- Pruebas de que estos ingresos derivados de futuros sólo se relacionaban con el mercado estadounidense⁷⁷;

⁷⁴ Memorandum sobre la verificación de las ventas de Slocan, páginas 7-8 (Prueba documental CDA 117); y DOC Verification Report on the Cost of Production and Constructed Value Data Submitted by Slocan Forest Products Ltd. (Informe de verificación del USDOC sobre los datos relativos a los costos de producción y el valor reconstruido presentados por Slocan Forest Products Ltd.) (1º de febrero de 2002), página 26 [en adelante "Informe sobre la verificación de los costos de Slocan"] y Slocan Sales Verification (Verificación de las ventas de Slocan), prueba documental 21 (Canadá - Pruebas documentales 118 y 119). En la prueba documental 21 del informe de verificación de las ventas se ofrece una explicación del propósito y finalidad de los contratos de futuros con madera blanda. También contiene gran parte de la documentación normal sobre las operaciones con futuros relacionadas con la madera blanda.

⁷⁵ Slocan Case Brief (Escrito de argumentación de Slocan) (12 de febrero de 2002), páginas 67-68 (Canadá - Prueba documental 156). (sin cursivas en el original)

⁷⁶ Respuesta de Slocan a la sección C del cuestionario (23 de julio de 2001), páginas C-35 - C-36 (EE.UU. - Prueba documental 71). Los ingresos derivados de futuros fueron registrados en una base de datos sobre las ventas en los Estados Unidos, en el campo DIRSELU2. Comercio verificó además que Slocan había registrado correctamente estos datos. Véase el Informe sobre la verificación de los costos de Slocan, página 26 (Canadá - Prueba documental 118). En ningún momento se ha debatido la existencia o la cuantía de los ingresos derivados de futuros.

⁷⁷ *Ibid.* El campo DIRSEL2 sólo se encontró en la base de datos relativa a las ventas en los Estados Unidos. En el Canadá no hay un mercado de futuros comparable al CME.

- El trato dado por Slocan a los ingresos derivados de futuros en sus libros y archivos como ingresos procedentes de las ventas de madera blanda⁷⁸;
- Una explicación de la finalidad y los efectos de los contratos de cobertura con futuros relativos a la madera blanda preparados por la CME⁷⁹;
- Aprobación de los futuros de Slocan por la CME (que demuestran que Slocan pretendía cubrirse, y no especular)⁸⁰;
- El contrato normalizado de cobertura con futuros de Slocan⁸¹; y
- El acuerdo de Slocan con su agente de bolsa para la gestión de su cuenta de futuros.⁸²

126. Muy elocuentemente, según concedieron los Estados Unidos en la segunda reunión sustantiva, Comercio concluyó que estos ingresos derivados de futuros constituían una compensación por los gastos indirectos de ventas. Esta concesión representa en sí misma una admisión de que Comercio concluyó de hecho que Slocan había *demostrado la existencia de un efecto sobre la comparabilidad de los precios*. Por consiguiente, Comercio estaba obligado a realizar un ajuste de algún tipo para asegurar una comparación equitativa.

127. Los Estados Unidos se han referido repetidas veces a partes irrelevantes de su propia legislación interna para alegar que Comercio no estaba obligado a realizar un ajuste. En efecto, los Estados Unidos alegan que Slocan estaba obligada a "aventurar" el tipo correcto de ajuste previsto en la legislación interna de los Estados Unidos, antes de que Comercio realizara este ajuste. Sin embargo, ello no es un requisito previo para realizar un ajuste con el fin de tener debidamente en cuenta una diferencia que influya sobre la comparabilidad de los precios, de conformidad con lo establecido en el párrafo 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*.

128. En *Estados Unidos - Acero laminado en caliente*, el Órgano de Apelación constató que el párrafo 4 del artículo 2 dispone que se realicen los ajustes adecuados para garantizar una "comparación equitativa".⁸³ El Órgano de Apelación explicó además que "de conformidad con el párrafo 4 del artículo 2, la obligación de garantizar una "comparación equitativa" corresponde a las *autoridades encargadas de la investigación* y no a los exportadores".⁸⁴ Según concluyó el grupo

⁷⁸ Slocan Case Brief (Escrito de argumentación de Slocan) (12 de febrero de 2002), página 70, nota 24 (Canadá - Prueba documental 156). Véase también la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 246; primeras respuestas de los Estados Unidos a las preguntas formuladas, nota 77 y párrafo 138; e IDM, observación 21, página 94 (Canadá - Prueba documental 2).

⁷⁹ Chicago Mercantile Exchange, "An Introductory Hedge Guide - Random Lengths" (Random Lengths - Guía introductoria de las operaciones de cobertura) (Chicago: Chicago Mercantile Exchange, 2000), Informe de verificación de las ventas de Slocan, prueba documental 21, páginas VE02362 - VE02380 (Canadá - Prueba documental 119).

⁸⁰ Chicago Mercantile Exchange, "Year 2001 Hedge Approval" (Operaciones de cobertura aprobadas en el año 2001) (29 de diciembre de 2000), *ibid.*, páginas VE02428 - VE02429.

⁸¹ Merchants Trading Company, "Customer Information Sheet - Customer Agreement", *ibid.*, páginas VE0281 - VE02382.

⁸² Merchants Trading Company, "Hedging Account Designation", *ibid.*, página VE02386.

⁸³ *Estados Unidos - Acero laminado en caliente*, párrafo 176.

⁸⁴ *Ibid.*, párrafo 178 (las cursivas son del original).

especial que examinó el asunto *Egipto - Barras de refuerzo*, "la autoridad investigadora debe cumplir el primer tipo de obligación de oficio y exactamente del modo especificado en el *Acuerdo Antidumping*".⁸⁵ Por último, el párrafo 4 del artículo 2 atribuye también a la autoridad investigadora la obligación de indicar "a las partes afectadas qué información se necesita para garantizar una comparación equitativa", si no se ha facilitado la información requerida. En ningún momento Comercio pidió pruebas adicionales a Slocan que demostraran un efecto sobre la comparabilidad de los precios.

129. Como antes se ha indicado, Comercio determinó que estos ingresos derivados de futuros eran una compensación de los "gastos indirectos de venta" que influía en la comparabilidad de los precios. Puesto que había un efecto sobre la comparabilidad de los precios, el párrafo 4 del artículo 2 obligaba a Comercio a realizar un ajuste de *algún tipo*. Además, Comercio estaba obligado a realizar este ajuste aunque determinara que los "gastos directos de venta" no eran la forma adecuada de ajuste de conformidad con la legislación interna de los Estados Unidos. Sin embargo, Comercio no podía ignorar libremente el efecto sobre la comparabilidad de los precios y no hacer ningún ajuste de ningún tipo.

130. Por último, los Estados Unidos intentan alegar que los "gastos directos de venta ... [son] un tipo de ajuste relacionado con las diferencias en las condiciones de venta (*differences in conditions and terms of sale*)".⁸⁶ Aunque los "gastos directos de venta" puedan constituir muchas veces "condiciones de venta", estos gastos algunas veces se relacionarán más adecuadamente con otras diferencias enumeradas en el párrafo 4 del artículo 2. Es ilustrativo un ejemplo simple. En la investigación correspondiente, los impuestos previstos en el Acuerdo sobre la Madera Blanda de Construcción fueron deducidos como "gastos directos de venta".⁸⁷ El párrafo 4 del artículo 2 exige que se tenga debidamente en cuenta las diferencias de "tributación". Como impuesto sobre las exportaciones, los ingresos procedentes del impuesto previsto en el Acuerdo se relacionaban más correctamente con la "tributación" que con las "condiciones de venta". Además, el trato dado por Comercio a estos ingresos fiscales confirma que los impuestos previstos en el Acuerdo constituyen una diferencia en la "tributación". Comercio dedujo los impuestos previstos en el Acuerdo como "gastos directos de venta" de todas las ventas, con inclusión de aquéllas a las que *no se aplicaban los impuestos previstos en el Acuerdo*. Como resultado, estos impuestos previstos en el Acuerdo no podían constituir una "condición de venta" en una interpretación ordinaria de estos términos.⁸⁸ De manera similar, los "gastos directos de venta" que no constituyen "condiciones de venta" también podrían ser incluidos en el ámbito de los términos "cualesquiera otras" diferencias que influyan en la comparabilidad de los precios.

⁸⁵ *Egipto - Medidas antidumping definitivas aplicadas a las barras de refuerzo de acero procedentes de Turquía*, informe del Grupo Especial, WT/DS211/R, adoptado el 1º de octubre de 2002, párrafo 7.2.

⁸⁶ Primeras respuestas de los Estados Unidos a las preguntas formuladas, pregunta 83, párrafo 145.

⁸⁷ Los impuestos previstos en el Acuerdo eran un impuesto a la exportación aplicado por el Gobierno del Canadá a las exportaciones de madera blanda que superaran los límites de un contingente predeterminado.

⁸⁸ "[L]as palabras 'conditions and terms of sales' se refieren al *conjunto de derechos y obligaciones creados por el contrato de venta*, y que las palabras 'differences in conditions and terms of sales' se refieren a las diferencias del conjunto de derechos y obligaciones contractuales". (Sin cursivas en el original). *Estados Unidos - Aplicación de medidas antidumping a las chapas de acero inoxidable en rollos y las hojas y tiras de acero inoxidable procedentes de Corea*, Informe del Grupo Especial, WT/DS179/R, adoptado el 1º de febrero de 2001, párrafo 6.75. En ese procedimiento, los Estados Unidos adoptaron la posición de que las palabras "conditions and terms of sales" tenían un significado mucho más amplio. Si ésta fue la posición de los Estados Unidos de conformidad con su legislación interna durante la investigación, los ingresos procedentes de futuros se deben considerar una condición de venta y tratados como "gasto directo de venta".

131. Qué ajuste particular debió haberse hecho de conformidad con la legislación interna de los Estados Unidos es un asunto sobre el que no necesita decidir el Grupo Especial, y no es un asunto sobre el que haya pedido el Canadá al Grupo Especial que decida. Lo que sí es un asunto sobre el que debe decidir este Grupo Especial es si Comercio tenía libertad para no "tener debidamente en cuenta" de ningún modo una diferencia que, según reconocen ahora los Estados Unidos" influía en la comparabilidad de los precios.

136. Sírvanse formular observaciones sobre el párrafo 138 de la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 83 formulada por el Grupo Especial:

"como se señaló en el párrafo 246 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, no habría sido apropiado que el Departamento de Comercio no tomara en cuenta que la propia Slocan trató los beneficios como relacionados, aunque indirectamente, con las ventas de madera y, en cambio, los tratara como compensaciones de los costos de producción".

132. Aunque el trato dado por Slocan a los ingresos derivados de futuros en sus registros es convincente con respecto al trato adecuado de estos ingresos, no es concluyente.

133. La forma en que Comercio se sirvió como base de estos registros no fue coherente. Como antes se ha indicado, Slocan trató en sus registros los contratos de cobertura liquidados como una forma de ingresos procedentes de las ventas de madera blanda. Si los registros de Slocan fueran determinantes con respecto al trato de los ingresos derivados de futuros, Comercio debió haber realizado un ajuste para tener debidamente en cuenta los "gastos directos de venta". En cambio, Comercio ignoró estos registros y negó un ajuste para tener debidamente en cuenta los "gastos directos de venta".⁸⁹ Pero a continuación utilizó esos mismos registros como apoyo para su determinación de que los ingresos derivados de futuros no eran una forma de ingresos procedentes de las inversiones.⁹⁰ Esta utilización selectiva de los registros de Slocan no es ni imparcial ni objetiva.

A ambas partes:

140. Sírvanse presentar en forma de diagrama la estructura empresarial de Weyerhaeuser International Inc., mostrando la relación entre Weyerhaeuser Canada, Weyerhaeuser US y Weyerhaeuser International Inc. Además, ¿podría el Canadá facilitar la estructura de los registros financieros de las diferentes entidades, esto es, indicar a qué nivel son auditados/consolidados?

Estructura empresarial

134. La declarante en la investigación sobre la madera blanda fue Weyerhaeuser Company, una empresa estadounidense con sede en el Estado de Washington.⁹¹ Weyerhaeuser Company es

⁸⁹ IDM, observación 21, página 94 (Canadá - Prueba documental 2).

⁹⁰ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, página 246; Primeras respuestas de los Estados Unidos a las preguntas formuladas, nota 77 y párrafo 138; e IDM, observación 21, página 94 (Canadá - Prueba documental 2). En IDM se dice que "Aunque estamos de acuerdo en que las operaciones de cobertura de Slocan con futuros sobre la madera se relacionan con su negocio principal de vender madera, y no con una actividad inversora especulativa, ese es precisamente el motivo de que no estemos de acuerdo en que los contratos de futuros se relacionan con la actividad financiera de Slocan".

⁹¹ Esta empresa se denominó Weyerhaeuser US a los efectos de las comunicaciones presentadas en esta diferencia.

propietaria del [[]]] de Weyerhaeuser International Inc., que también es una empresa estadounidense. Weyerhaeuser International Inc. es propietaria del [[]]] de Weyerhaeuser Canada Limited, que produjo y exportó la madera blanda canadiense objeto de la investigación.⁹² El restante [[]]] de Weyerhaeuser Canadá Limited es propiedad de Weyerhaeuser Holdings Limited, una empresa de Columbia Británica (Canadá) propiedad en un [[]]] de Weyerhaeuser International Inc. Esta relación se describe en las pruebas documentales adjuntas.

135. Se adjunta como Canadá - Prueba documental 189 un juego de cuatro diagramas de la estructura empresarial de Weyerhaeuser. Los tres primeros documentos están relacionados.

- La primera página incluye toda la organización de Weyerhaeuser Company en los Estados Unidos. Weyerhaeuser International Inc. figura en esta página.
- La segunda página contiene un desglose de Weyerhaeuser International. Weyerhaeuser Canada figura en esta página, en la que figura también un desglose de Weyerhaeuser Canada.
- En la tercera página hay simplemente una versión ampliada de la sección correspondiente a Weyerhaeuser Canada Limited del gráfico que figura en la página 2.
- La cuarta página contiene una versión simplificada de la estructura empresarial global que comprende estas empresas.

Registros financieros

136. Weyerhaeuser Company, la empresa estadounidense matriz de las demás empresas, elaboró estados financieros consolidados. Habida cuenta de que Weyerhaeuser Company es tanto una unidad de explotación (que gestiona las operaciones de la empresa en los Estados Unidos) como la sede a los efectos de las operaciones mundiales de la empresa, los gastos de explotación y los gastos societarios figuran en sus estados financieros. La labor del Departamento de Comercio durante la investigación consistió en aislar los gastos societarios atribuibles a la producción y venta de madera blanda por Weyerhaeuser Canada Limited la empresa canadiense de Weyerhaeuser Company.

137. Weyerhaeuser International no elaboró estados financieros consolidados.

138. Weyerhaeuser Canada Limited elaboró, de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados de los Estados Unidos, estados financieros de sus propias operaciones en los que se basó el Departamento de Comercio durante la investigación.⁹³ Todos los gastos administrativos y de carácter general relacionados con la producción y venta de madera blanda canadiense figuraban en los estados financieros de Weyerhaeuser Canada. El gasto concerniente a los paneles de madera prensada no figuraba en los estados financieros de Weyerhaeuser Canada porque era un gasto relacionado únicamente con las operaciones de Weyerhaeuser Company en los Estados Unidos.

⁹² Weyerhaeuser Canada Limited se denominó Weyerhaeuser Canada a los efectos de las comunicaciones presentadas en esta diferencia.

⁹³ Weyerhaeuser Section A Questionnaire Response (22 June 2001) (Respuestas de Weyerhaeuser a la sección A del cuestionario) en A-52 **(Contiene información comercial confidencial en la página A-52)** (Canadá - Prueba documental 190).

139. El Departamento de Comercio cometió un error al atribuir a la producción y venta de madera blanda el gasto concerniente a los paneles de madera prensada, porque dicho gasto estaba relacionado con las operaciones de Weyerhaeuser Company en los Estados Unidos; no era un gasto de sede de toda la empresa ocasionado por la actividad empresarial mundial de Weyerhaeuser Company.

140. Se adjunta como Canadá - Prueba documental 190 un fragmento expositivo de la respuesta de Weyerhaeuser a la sección A del cuestionario del Departamento de Comercio⁹⁴, en el que se analizan los estados financieros facilitados por Weyerhaeuser Company.

⁹⁴ *Ibid.*, en A-52 - A-54.

ANEXO B-2

RESPUESTAS DE LOS ESTADOS UNIDOS A LAS PREGUNTAS FORMULADAS EN EL CONTEXTO DE LA SEGUNDA REUNIÓN SUSTANTIVA DEL GRUPO ESPECIAL

(26 de agosto de 2003)

1. Los Estados Unidos responden a continuación a las preguntas formuladas el 13 de agosto de 2003 a los Estados Unidos y a ambas partes. En varias ocasiones, los Estados Unidos responden también a las preguntas formuladas por el Grupo Especial al Canadá.

A. PREGUNTAS GENERALES

A los Estados Unidos:

86. El Grupo Especial se refiere a los párrafos 2 y 3 de la segunda declaración oral de los Estados Unidos. El Grupo Especial solicita a los Estados Unidos que señalen todas las "afirmaciones erróneas" que han identificado en las comunicaciones del Canadá, además de las mencionadas en la segunda declaración oral. Asimismo, en sus respuestas a las preguntas formuladas por el Grupo Especial, en su segunda comunicación escrita y en su segunda declaración oral, el Canadá hizo detalladas exposiciones fácticas pertinentes a sus alegaciones. Se solicita a los Estados Unidos que identifiquen todos los aspectos fácticos en los que discrepan del Canadá y justifiquen su discrepancia.

2. Como respuesta, los Estados Unidos remiten al Grupo Especial al gráfico que contiene el anexo.

3. Los Estados Unidos han examinado diligentemente todas y cada una de las comunicaciones y declaraciones del Canadá para responder a la pregunta del Grupo Especial. En este proceso, los Estados Unidos identificaron numerosas afirmaciones erróneas y aspectos fácticos del argumento del Canadá con los que están en desacuerdo. En el anexo se catalogan todos ellos. Sin embargo, no se debe interpretar que si una declaración concreta del Canadá no figura en el anexo constituye una admisión o aceptación del contenido de esa declaración.

4. Las declaraciones del Canadá que los Estados Unidos describirían como "afirmaciones erróneas" o con las que no están de acuerdo son demasiado numerosas para ser catalogadas totalmente. Por ejemplo, en la medida en que los Estados Unidos no estén de acuerdo con las interpretaciones ofrecidas por el Canadá de los artículos del Acuerdo Antidumping, los Estados Unidos describirán las declaraciones del Canadá sobre esos artículos como "afirmaciones erróneas". Los Estados Unidos han examinado estos argumentos en sus anteriores comunicaciones y declaraciones y no los han identificado específicamente en el anexo.

B. PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO 5

Al Canadá:

87. El Grupo Especial observa que el Canadá ha formulado en la sección II de su segunda declaración oral varias alegaciones sobre deficiencias de los datos incluidos en la solicitud. A juicio del Canadá, ¿requiere el examen que, según alega, debería haber realizado el USDOC, una investigación previa a la iniciación?

5. Los Estados Unidos han alegado que la interpretación hecha por el Canadá del párrafo 2 del artículo 5 efectivamente requiere que la autoridad investigadora realice una investigación previa a la iniciación. Según la teoría del Canadá, la autoridad tendrá que cerciorarse de que la solicitud contiene *toda* la información que razonablemente tenga a su alcance el solicitante sobre los temas que detalla el párrafo 2 del artículo 5. Dicho de otro modo, la autoridad tendrá que determinar qué información tenía razonablemente a su alcance el solicitante (potencialmente un universo demasiado amplio de información) y si se excluyó de la solicitud alguna información. La única forma de formular una determinación de este tipo será llevar a cabo una investigación. Los Estados Unidos han observado, en general, que es impracticable exigir que se lleve a cabo tal investigación, así como la inexistencia de una obligación de este tipo en el Acuerdo Antidumping.¹ Los Estados Unidos sólo quisieran añadir que, según la teoría del Canadá, esta obligación no se limitaría a la información sobre el dumping. Presuntamente abarcaría todas las demás categorías de información que detalla el párrafo 2 del artículo 5. Entre ellas cabe mencionar, por ejemplo, información sobre el efecto de las importaciones en la rama de producción nacional. Es probable que la información del solicitante sobre esta cuestión particular sea muy amplia. Es inconcebible e ilógico que el párrafo 2 del artículo 5 exija a un solicitante que presente *toda* la información que razonablemente tenga a su alcance sobre este tema.

C. PÁRRAFO 3 DEL ARTÍCULO 5

Al Canadá:

88. En los párrafos 34 a 43 de la respuesta del Canadá a la pregunta 8, el Canadá ha formulado determinadas alegaciones con respecto a la información que figuraba en la solicitud presentada por la rama de producción nacional estadounidense, y que constituyó la base para la iniciación de la investigación. En su segunda declaración oral, el Canadá ha aludido también a algunas de estas cuestiones. ¿Podrían los Estados Unidos formular observaciones detalladas sobre estas alegaciones?

6. La respuesta del Canadá a la pregunta 8, de 30 de junio de 2003, incluía alegaciones sobre el supuesto incumplimiento por la solicitud de facilitar "datos sobre los costos de productores importantes o representativos" (párrafos 34-35), facilitar "costos respecto de un período suficiente para evaluar objetivamente la razonabilidad de los datos presentados" (párrafo 36), e incluir "pruebas del método utilizado para calcular los costos de fabricación relativos a las especies de madera de picea-pino-abeto" así como pruebas "de la forma en que los costos de la empresa se imputaron a la madera aserrada en tamaños corrientes o a los montantes de madera de 2x4 secados en horno" (párrafos 37-38). La misma respuesta incluía también alegaciones relativas a que la solicitud supuestamente "no contenía información suficiente acerca de los costos de transporte" (párrafos 39-43).

7. Los Estados Unidos abordaron todas estas cuestiones en los párrafos 23 a 32 de su segunda comunicación escrita, de 9 de julio de 2003, y se remiten a estas respuestas detalladas y a las pruebas de apoyo citadas en las mismas. Como la respuesta del Canadá a la pregunta 8 contiene numerosas afirmaciones erróneas sobre los hechos, los Estados Unidos se remiten también a su respuesta a la pregunta 86, que figura en un anexo a esta comunicación. En resumen, los Estados Unidos abordaron las cuestiones planteadas por el Canadá sobre los costos y los precios del siguiente modo.

8. En respuesta a las alegaciones del Canadá con respecto a los costos de productores importantes o representativos:

¹ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 70-76; Declaración inicial de los Estados Unidos en la primera reunión del Grupo Especial, párrafo 22; segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 10-13; Declaración inicial de los Estados Unidos en la segunda reunión del Grupo Especial, párrafos 11-21.

- La gran mayoría de los "costos" utilizados en la solicitud se obtuvieron de fuentes que el Canadá no ha discutido (con inclusión de una suma significativa de datos sobre costos procedentes de fuentes gubernamentales canadienses). Los datos de las factorías estadounidenses se utilizaron principalmente para identificar factores de producción, más que costos.²
- En la medida en que el Canadá critica las fuentes que sirvieron de base para identificar los datos referentes a los factores de producción, los Estados Unidos han explicado que lo que el Canadá denomina "los productores canadienses que sirven de base para establecer un modelo" incluye toda la rama de producción de la madera blanda canadiense (no solamente los productores de gran tamaño que posteriormente fueron seleccionados como declarantes). La rama de producción de madera blanda está muy diseminada y diversificada y las factorías cuyos factores de producción se incluyeron en la solicitud figuran entre las enumeradas en una publicación del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos centrada en las "explotaciones de gran tamaño y permanentes que componen el grueso de la rama de producción."³

9. En respuesta a las alegaciones del Canadá sobre los costos respecto de un período suficiente para evaluar objetivamente la razonabilidad de los datos presentados:

- Como reflejan las pruebas documentales a las que se remite el Canadá, su argumento con respecto a lo que califica en términos generales como información sobre "costos" sólo es aplicable, de hecho, a los datos obtenidos de factorías estadounidenses sobre la utilización de los factores. Además, tomados en conjunto, estos datos, si se combinan, no sólo abarcan todo el año natural 2000 en todo el país sino que también incluyen datos sobre los mercados de Columbia Británica y Quebec. Además, las declaraciones juradas confidenciales explican por qué se han presentado datos sobre meses concretos y factorías concretas, incluso datos en la fecha en que factorías concretas cierran sus estados financieros.⁴

10. En respuesta a las alegaciones del Canadá con respecto a la falta de explicación del método utilizado para calcular e imputar los costos de fabricación:

- Los Estados Unidos han señalado ya que la solicitud siguió la práctica habitual de la rama de producción (reflejada en las pautas de compilación de información y reparto de costos de dicha rama de producción) de imputar en su mayor parte los costos por especies específicas y por millares de pies tablares. Los Estados Unidos han explicado también que cuando se utilizó un promedio de una especie más amplia (es decir, para establecer los costos de los derechos de tala en Quebec), ello favoreció de hecho a los declarantes por ser inferiores los costos resultantes y, por tanto, más bajos los márgenes.⁵ Aunque la metodología de imputación de costos que se utilizó en la solicitud quizá no fuera tan refinada como la desarrollada en el curso de la investigación, permitió a Comercio establecer razonablemente los costos de los productos a efectos de la iniciación de la investigación. Ello es confirmado por el hecho de que las pruebas de ventas a precios inferiores a los costos fueron

² Véase la segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 24.

³ Véase *id.*, párrafo 25.

⁴ Véase *id.*, párrafo 26.

⁵ Véase *id.*, párrafos 27-28.

corroboradas tanto por los artículos de prensa mencionados en la solicitud como por las numerosas ventas a precios inferiores a los costos constatadas en la investigación mediante la utilización de los datos sobre costos facilitados por los propios declarantes y unas metodologías de imputación de costos más detalladas.

11. En respuesta a las alegaciones del Canadá acerca de los costos de transporte:

- Los Estados Unidos han aclarado que, como los productores de Quebec expiden la madera blanda tanto por carretera como por ferrocarril, era apropiado utilizar las tarifas del transporte por carretera cuando se trataba de un productor que hacía sus envíos por carretera. Comercio utilizó también adecuadamente una tarifa de transporte por ferrocarril de "madera blanda " sin solicitar datos sobre el peso comparativo de las diferentes especies de pino, especialmente a la vista del hecho de que la cita en cuestión se refería al transporte a una distancia considerablemente inferior a la distancia asociada con las ventas de exportación respecto de las cuales se estaba calculando un costo estimado de transporte. En otras palabras, la cita probablemente tenía por efecto sobreestimar el costo real del transporte de madera en las transacciones en cuestión. Por último, los Estados Unidos demostraron claramente con datos del expediente que sus cálculos no incluían, como pretendía el Canadá, el costo de flete desde las provincias marítimas en el costo medio del transporte desde Quebec.⁶

12. El Canadá, en su declaración oral en la segunda reunión sustantiva, no abordó casi ninguna de estas observaciones o de las pruebas en que se basaron los Estados Unidos.⁷

89. En su respuesta a la pregunta 8, el Canadá sostiene que, utilizando los datos de *Random Lengths* sobre precios correspondientes a Quebec que presentan los solicitantes, la comparación de todos los datos sobre precios ex fábrica Quebec referentes a productos de picea-pino-abeto de la región oriental (2x4, secada en horno, de longitudes variadas y 2x4-8', con desbastado de precisión de los extremos, secada en horno) vendidos en Quebec y en los Estados Unidos, demuestra que el precio estadounidense fue constantemente superior durante el período y que, en consecuencia, las pruebas que acompañaban a la solicitud no demostraron ningún dumping resultante de la comparación de precios. Además, en la nota 32 se facilita un cálculo para justificar la alegación. ¿Podrían los Estados Unidos formular observaciones sobre esta alegación y sobre los cálculos?

13. Tanto la alegación como el cálculo son irrelevantes en lo que respecta a la cuestión de si Comercio inició y prosiguió adecuadamente la investigación, porque ni la solicitud ni la decisión de Comercio de iniciar la investigación se basaron en la existencia de dumping resultante de la comparación de precios. Como explicó Comercio en su Lista de iniciación, "Como se ha demostrado que los precios canadienses, comparados con los costos de producción, eran inferiores a éstos, los solicitantes han basado sus cálculos del "margen de dumping en la comparación del {precio de

⁶ Véase *id.*, párrafos 29-32.

⁷ El Canadá, en su examen de estas cuestiones en su segunda declaración oral, sólo hizo una referencia explícita a la segunda comunicación escrita de los Estados Unidos para argumentar que los Estados Unidos nunca formularon una "constatación" de que la imputación por millares de pies tablares y por especies era conforme con la "práctica habitual de la rama de producción". Tampoco el Canadá ofrece en este caso ninguna prueba que contradiga esta práctica (lo que se refleja claramente, por ejemplo, en las pautas de precios constatadas en la solicitud mediante la información publicada por *Random Lengths*). Véase la segunda declaración oral del Canadá, párrafos 16-20.

exportación} con el {valor reconstruido}.".⁸ Esta comparación entre los precios de exportación y el valor reconstruido demostraba que se vendía madera blanda a precios inferiores al costo de producción, es decir, a precios de dumping.

90. Sírvanse formular observaciones sobre el párrafo 20 de la segunda declaración oral del Canadá, que dice lo siguiente:

"[L]os Estados Unidos, con el pretexto de la confidencialidad, no han facilitado a este Grupo Especial ninguno de los datos sobre las dos factorías sustitutas estadounidenses que tuvo ante sí el Departamento de Comercio. Estas factorías estadounidenses fueron fundamentales en la decisión del Departamento de Comercio de proceder a la iniciación. El Canadá no ha visto, y el Grupo Especial no tiene todavía ante sí, información básica de que disponen los Estados Unidos como son los nombres de las factorías estadounidenses y lo que sabía el Departamento de Comercio sobre esas factorías. Los Estados Unidos sólo han respondido a las alegaciones del Canadá con afirmaciones".

14. Como cuestión preliminar, los Estados Unidos consideran hipócrita que el Canadá les acuse de utilizar "el pretexto de la confidencialidad". El Canadá entiende perfectamente la sensibilidad de la información comercial confidencial y la importancia de protegerla adecuadamente y no divulgarla sin el consentimiento de quien la haya presentado.⁹ Por consiguiente, es una sorpresa que el Canadá descalifique, calificándola de recurso al "pretexto de la confidencialidad", la protección legítima ofrecida por Comercio a la confidencialidad de determinada información, tal y como exige la legislación vigente en los Estados Unidos.

15. En cualquier caso, el Canadá ignora tanto los argumentos como las pruebas que constan en el expediente y que citan los Estados Unidos en su apoyo en su segunda comunicación escrita, párrafo 25 y notas correspondientes, que demuestran que las factorías en cuestión estaban dentro de la gama de factorías que "componen el grueso de la rama de producción [de madera blanda de los Estados Unidos y el Canadá]".¹⁰

D. PÁRRAFO 6 DEL ARTÍCULO 2

A los Estados Unidos:

91. El Grupo Especial observa en el párrafo 36 de la segunda declaración oral de los Estados Unidos la afirmación de que "el Canadá interpreta de manera errónea el análisis que se aplicó realmente". ¿Podrían los Estados Unidos explicar con detalle en qué entienden que consiste la interpretación errónea del Canadá?

16. El punto más importante en relación con la alegación del Canadá con respecto al párrafo 6 del artículo 2 es que esta disposición no establece ninguna obligación con respecto a la definición por la

⁸ Véase Checklist (en adelante "Lista") (Canadá - Prueba documental 10), página 7; véase también Initiation Notice (en adelante "Aviso de iniciación") (Canadá - Prueba documental 9), 66 *Fed. Reg.* 21330 (el margen se basó en una comparación entre el precio de exportación y el valor reconstruido).

⁹ Véase Contribución del Canadá a la mejora del Entendimiento sobre Solución de Diferencias de la OMC, TN/DS/W/41, página 2 (24 de enero de 2003).

¹⁰ Segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 25, nota 38.

autoridad investigadora del producto considerado.¹¹ Los Estados Unidos se han esforzado en varias comunicaciones y declaraciones hechas en esta diferencia por explicar la práctica administrativa de Comercio en la definición del producto considerado. Y lo ha hecho no para defender la práctica de Comercio a la luz de las disposiciones del párrafo 6 del artículo 2 -que no establecen ninguna obligación a este respecto- sino para demostrar que los argumentos del Canadá son insostenibles incluso en sus propios términos.

17. La interpretación errónea a que los Estados Unidos hacen referencia en su segunda declaración oral es la calificación por el Canadá del análisis utilizado en la investigación de la madera blanda como un análisis distinto del de los *productos diversificados*, utilizado por Comercio. El Canadá se ha centrado en dos oraciones sacadas fuera de contexto y ha utilizado estas frases como palanca para afirmar que Comercio puede utilizar dos criterios distintos y alternativos para identificar cuál es el producto considerado. El primero de estos análisis, afirma el Canadá, es el familiar análisis de los *productos diversificados*, contra el que no tiene nada que objetar. El segundo análisis, según el Canadá, es el de la no existencia de una "línea divisoria clara"/"secuencia continua". El Canadá alega que Comercio utilizó en la investigación sobre la madera blanda el último análisis en lugar del de los *productos diversificados*.

18. La pretensión del Canadá de que hay dos análisis alternativos y de que Comercio utilizó en este caso un análisis distinto de su familiar análisis de los *productos diversificados* es incorrecta. Dicho en términos simples, Comercio utilizó su análisis de los *productos diversificados*. Al utilizar este análisis, una cuestión que Comercio consideró era si había líneas divisorias claras que distinguieran entre algunos elementos del supuesto "producto considerado" y otros elementos. El Canadá sugiere incorrectamente que Comercio, por consiguiente, "subordinó" el análisis de los *productos diversificados* a un análisis de la no existencia de "líneas divisorias claras".¹² De hecho, no hizo nada parecido.

19. Igualmente, el Canadá afirma incorrectamente que una observación colateral de Comercio sobre la diversidad de los productos de madera blanda significa necesariamente que Comercio abandonó el análisis de los *productos diversificados* en esta investigación.¹³ En su contexto, sin embargo, está claro que, a pesar de esta "observación general", Comercio utilizó su análisis de los *productos diversificados*.¹⁴ Utilizó este análisis para examinar cada uno de los productos de madera blanda que se había alegado que estaban fuera del ámbito de un producto considerado que estuviera definido adecuadamente (es decir, cedro rojo occidental, pino blanco oriental, tableros de madera blanda utilizados en bastidores para camas y tableros de madera blanda utilizados en piezas de madera con entalladuras múltiples).¹⁵

¹¹ Véase la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 85-99; Declaración inicial de los Estados Unidos en la primera reunión del Grupo Especial, párrafos 24-28; segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 33-41.

¹² Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafos 70, 87.

¹³ *Id.*, párrafos 71, 87.

¹⁴ *Determinación Definitiva*, observación 52, página 154 (Canadá - Prueba documental 2).

¹⁵ Véase, por ejemplo, la aplicación del análisis de los *productos diversificados* al cedro rojo occidental (*Scope Memorandum* (en adelante "Memorandum sobre el ámbito"), páginas 24-28) (Canadá - Prueba documental 12); *Determinación Definitiva*, observación 52A (Canadá - Prueba documental 2); la aplicación del análisis de los *productos diversificados* al pino blanco oriental (Memorandum sobre el ámbito, páginas 29-31) (Canadá - Prueba documental 12); *Determinación Definitiva*, observación 52C (Canadá - Prueba documental 2); la aplicación del análisis de los *productos diversificados* a los componentes de bastidores para camas (Memorandum sobre el ámbito, página 32) (Canadá - Prueba documental 12); *Determinación Definitiva*,

20. La pretensión errónea del Canadá de que Comercio abandonó en esta investigación su práctica habitual y realizó un análisis distinto del usual parece ser un intento de compensar su incapacidad para identificar una obligación aplicable en el párrafo 6 del artículo 2. Como el párrafo 6 del artículo 2 guarda silencio sobre la cuestión de cómo ha de identificar la autoridad investigadora el producto considerado, el Canadá recurre a la sugerencia de que, haya o no haya una obligación expresa a este respecto, Comercio actuó irrazonablemente al alejarse de su práctica normal. Sin embargo, las declaraciones aisladas en que se basa el Canadá no sirven de apoyo a tal pretensión. Al identificar el producto considerado en esta investigación, Comercio realizó su análisis normal de los *productos diversificados*.

E. CARACTERÍSTICAS FÍSICAS

A los Estados Unidos:

94. Con referencia a la siguiente afirmación, que figura en el párrafo 50 de la segunda declaración oral de los Estados Unidos:

"el Departamento de Comercio tenía datos sobre costos para poner en relación todas las diferencias en las características físicas, excepto las diferencias en las dimensiones, con la repercusión en el precio, con arreglo a su metodología habitual".

¿Podrían confirmar los Estados Unidos que el USDOC habitualmente toma las diferencias en los costos variables como base para determinar los ajustes y que, en este caso, podía determinar sobre esa base los ajustes para tener en cuenta todas las diferencias excepto las diferencias en las dimensiones?

21. Los Estados Unidos confirman que Comercio habitualmente toma como base de los ajustes realizados en los precios para tener en cuenta las diferencias en las características físicas del producto considerado las diferencias en los costos variables de la fabricación que se hayan consignado. Ello puede comprobarse en el cuestionario de Comercio, del que se han presentado partes importantes en EE.UU. - Prueba documental 36, donde se pide información a los declarantes y en cuyo glosario (presentado también en EE.UU. - Prueba documental 36) se explica la base sobre la que se realizará el ajuste. El glosario del cuestionario remite a los declarantes a los reglamentos de Comercio referentes a este ajuste específico de los precios (EE.UU. - Prueba documental 44). Comercio dispone también desde hace más de un decenio de un boletín sobre sus políticas en el que se explica la base del ajuste, que puede obtenerse en su página de Internet en la dirección <http://ia.ita.doc.gov/policy/>, y que se ha presentado como EE.UU. - Prueba documental 77.

22. En lo que respecta a las 11 características físicas que se han distinguido con el fin de aplicar la metodología de contraste de modelos, Comercio nunca comparó categorías, especies o grupos de calidad diferentes de productos de madera blanda.¹⁶ Por tanto, nunca se realizó ninguna comparación en la que se justificara un ajuste de precios para tener en cuenta estas tres características físicas. Los declarantes informaron sobre los costos variables de fabricación en función del contenido de humedad, el tratamiento de la superficie, el desbastado y otras operaciones adicionales de elaboración en sus respuestas al cuestionario, y Comercio pudo determinar, de conformidad con su metodología

observación 52E (Canadá - Prueba documental 2); la aplicación del análisis de los *productos diversificados* a las piezas de madera con entalladuras múltiples (Memorandum sobre el ámbito, páginas 31-32) (Canadá - Prueba documental 12); *Determinación Definitiva*, observación 52F (Canadá - Prueba documental 2).

¹⁶ Véase la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 124-125.

habitual, los ajustes correspondientes a estas cuatro características.¹⁷ En la *Determinación Preliminar*, Comercio se basó en los libros y registros normales de los declarantes, que no informaban sobre la existencia de diferencias en los costos variables entre productos de calidad y dimensiones diferentes. Por consiguiente, Comercio no pudo realizar un ajuste para tener en cuenta la calidad y la dimensión de conformidad con su metodología habitual.¹⁸

23. En respuesta a unas observaciones específicas de los declarantes canadienses sobre la *Determinación Preliminar* (que se examinan con mayor detalle más adelante), Comercio evaluó más a fondo la información sobre precios y costos en relación con la calidad y la dimensión y determinó imputar a la calidad algunos costos de fabricación, pero no a la dimensión, utilizando información basada en el valor.¹⁹ Por consiguiente, para formular la *Determinación Definitiva*, Comercio calculó los costos variables por calidades concretas, haciendo así posible un ajuste de los precios basado en los costos cuando se compararan productos de diferente calidad. Por consiguiente, la dimensión siguió siendo la única característica física respecto de la cual no se podía realizar un ajuste de conformidad con la metodología habitual de Comercio.²⁰

95. ¿Podrían explicar detalladamente los Estados Unidos de qué modo la cuestión de las dimensiones fue abordada en la etapa previa a la determinación preliminar y desde la determinación preliminar hasta la determinación definitiva, incluso después de que el USDOC constatará que no había diferencias en los costos variables? ¿Afirmó el USDOC en la determinación preliminar que las dimensiones influyen en la comparabilidad de los precios antes de que supiera que no había diferencias en los costos variables? Sírvanse indicar qué hizo al USDOC cambiar su posición con respecto al efecto de las dimensiones en la comparabilidad de los precios entre la determinación preliminar y la determinación definitiva.

24. Comercio nunca afirmó en su *Determinación Preliminar* que "las **dimensiones** influyen en la comparabilidad de los precios". El error de apreciación del Grupo Especial presumiblemente deriva de la distorsión hecha por el Canadá de una declaración de Comercio que figura en la *Determinación Preliminar* sobre "varias" características físicas "que influyen en el precio". El Canadá ha citado esa declaración fuera de contexto.

25. Como han indicado los Estados Unidos en su primera comunicación escrita, párrafos 124-125, y en su respuesta a la pregunta 95, *supra*, las características de anchura, grosor y longitud, que están relacionadas con las dimensiones, son tres de las 11 características físicas que Comercio aceptó con el fin de distinguir en su investigación entre los distintos modelos de madera blanda. Comercio identificó en su cuestionario las características específicas de los productos que, basándose en las observaciones de las partes interesadas, había determinado que debían distinguirse en su metodología de contraste de modelos. (La calidad se dividió posteriormente en calidad y grupos de calidad.)

¹⁷ *Id.*, párrafo 126; Departamento de Comercio, Notice of Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value and Postponement of Final Determination: Certain Softwood Lumber Products From Canada (Aviso de la determinación preliminar de ventas a un precio inferior al valor justo y aplazamiento de la determinación definitiva: determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá), 66 *Fed. Reg.* 56062, 56066 (6 de noviembre de 2001) (en adelante "Determinación Preliminar") (Canadá - Prueba documental 11).

¹⁸ *Determinación Preliminar*, 66 *Fed. Reg.*, 56066 (Canadá - Prueba documental 11).

¹⁹ *Determinación Definitiva*, observación 4 (Canadá - Prueba documental 2).

²⁰ *Id.*, observación 8 (Canadá - Prueba documental 2).

26. Como se indicó anteriormente, los declarantes notificaron en sus respuestas al cuestionario los mismos costos variables de fabricación para todas las dimensiones. Sin embargo, Comercio no contrastó en la *Determinación Preliminar* dimensiones (o calidades) que no fuera idénticas, de conformidad con su práctica en muchos casos relacionados con la agricultura, en los que Comercio no comparó determinadas características si las diferencias en las características físicas no llevaban asociadas diferencias en los costos.²¹ Ello hacía innecesario el ajuste solicitado de los precios. Más adelante se expone cuál fue la explicación dada por Comercio del trato preliminar que dio a las características físicas, en particular las dimensiones y la calidad. Aunque Comercio reconoce una influencia de las diferencias físicas en el precio, lo hace en el contexto de distinguir cuáles son los factores complejos y diversos que determinan el precio en el presente caso, en comparación con otro caso mucho más sencillo en el que Comercio determinó que estaba justificado un ajuste de los precios basado en el valor para tener en cuenta una sola diferencia física:

[P]ara esta determinación preliminar, hemos concluido que no es apropiado contrastar productos que no tengan las siguientes características físicas idénticas: calidad, grosor, anchura y longitud. Se trata de características físicas importantes que no pueden ser tenidas en cuenta mediante un ajuste basado en los costos que refleje las diferencias de las mercancías. Los declarantes en esta investigación han informado de que sus métodos de registro de los costos y el carácter de la producción de madera blanda no les permiten distinguir los costos por calidad o tamaño. En concreto, los declarantes han informado de que no pueden ofrecer datos sobre los costos en los que se distinga más factores que la humedad, el tratamiento de la superficie, el desbastado y otras operaciones adicionales de elaboración. Nuestro análisis confirma que la mayoría de los productos de madera blanda obtenidos de una especie determinada tienen los mismos costos de producción.

Los declarantes han citado el caso *UHFC Company v. United States*, 916 F.2d 689 (Fed. Cir. 1990), en el que el Tribunal Federal de Apelación ordenó al Departamento en reenvío, en ese caso específico, que contrastara las diferentes resistencias/grados, a pesar del hecho de que no se pudieran calcular diferencias en los costos. En aquel caso, el producto en cuestión era cola de origen animal, en el que las diferentes resistencias/grados se producían al mismo tiempo, utilizando el mismo proceso de producción. Los declarantes alegan que, de conformidad con la decisión del Tribunal en aquel caso, "el Departamento ha de calcular en el presente caso una diferencia en la mercancía basada en el valor siempre que se comparen productos similares y no se disponga de información sobre los costos variables que permita el cálculo de un DIFMER basado en los costos". Entre las bases propuestas para un ajuste (DIFMER) basado en el valor cabe mencionar los datos publicados en *Random Lengths*, los datos facilitados por los propios declarantes sobre las ventas durante el período objeto de investigación o datos históricos sobre los precios.

No estamos de acuerdo en que la decisión en el caso UHFC exija en el presente caso el cálculo de un ajuste (DIFMER) basado en el valor. Primero, las circunstancias que concurren en la presente investigación son distintas de las que concurrían en el caso UHFC, en el que sólo había una diferencia entre los productos, a saber, la resistencia de la cola. ***En la investigación actual, hay varias diferencias significativas en las características físicas que influyen en el precio.*** Por ello, hemos determinado que no tenemos una base comparable que permita realizar ajustes para tener en cuenta las diferencias físicas entre productos similares en función del valor de mercado, como han propuesto los declarantes. Según propia admisión de Abitibi, los datos de

²¹ *Determinación Preliminar*, 66 Fed. Reg., 56066 (Canadá - Prueba documental 11) (donde se examinan casos relacionados con los tomates y el salmón, respectivamente).

Random Lengths no son lo bastante generales como para identificar todas las diferencias entre toda la gama de productos.²²

27. Como deja claro el análisis anterior, Comercio *no formuló ninguna determinación* con respecto a la influencia, en su caso, que la dimensión por sí sola tenía sobre el precio, ni tampoco se centró en *medir* un ajuste apropiado. Comercio señaló a continuación que su decisión de contrastar sólo productos similares cuando era posible calcular un ajuste de los precios basado en los costos, y limitar sus comparaciones de calidad y dimensión a las comparaciones entre productos idénticos, era coherente con los casos relacionados con la agricultura.²³ (Además, como se deduce claramente del debate completo de la cuestión que contiene la *Determinación Preliminar*, Comercio consideró la posibilidad de realizar un ajuste de conformidad con su metodología habitual y consideró también los argumentos presentados por las partes sobre otros instrumentos.)

28. Las empresas demandadas canadienses, en respuesta a la *Determinación Preliminar* de Comercio, pidieron que éste imputara a la calidad y la dimensión determinados costos, utilizando para ello la información sobre los valores, de forma que se pudiera realizar un ajuste basado en los costos para tener en cuenta las diferencias de dimensión y calidad. Alternativamente, pidieron, una vez más, que Comercio realizara un ajuste basado en el valor para tener en cuenta las diferencias en la dimensión (y la calidad), en lugar de limitar sus comparaciones a productos de idéntica dimensión y calidad.²⁴ Por otra parte, dos de las seis empresas demandadas indicaron que el resultado a que había llegado Comercio en su *Determinación Definitiva* (al que calificaban como ajuste "cero") sería aceptable.²⁵

29. Las empresas demandadas canadienses pidieron que Comercio reevaluara su decisión de comparar únicamente dimensiones y calidades idénticas, tomando como base los datos que constaban en el expediente. Comercio examinó los datos obtenidos de las respuestas al cuestionario para determinar si sería apropiado, o no, imputar determinados costos a la calidad y la dimensión, usando datos sobre valores. Como explicó Comercio en su *Determinación Definitiva*, basándose en el hecho de que la calidad es una característica inherente a la madera, determinó que se podían imputar determinados costos a la calidad usando datos sobre valores.²⁶ A diferencia de la calidad, Comercio concluyó expresamente que los hechos no justificaban la imputación de costos a la dimensión²⁷, conclusión que el Canadá no ha impugnado por ser incompatible con el Acuerdo Antidumping.

30. Comercio, utilizando los datos facilitados por los declarantes sobre ventas en el mercado interno, que también se utilizaron para evaluar si era o no apropiado imputar costos a la dimensión, basándose para ello en datos sobre los valores, examinó a continuación: a) si se debían comparar o no

²² *Determinación Preliminar*, 66 Fed. Reg., 56066 (Canadá - Prueba documental 11). (sin negritas ni cursivas en el original)

²³ *Id.*, (donde se examinan casos relacionados con los tomates y el salmón, respectivamente).

²⁴ Véase, por ejemplo, Case Brief of Abitibi (Escrito de argumentación de Abitibi), 12 de febrero de 2002, 26-29 (Canadá - Prueba documental 142, páginas 93-96); Case Brief of West Fraser (Escrito de argumentación de West Fraser), 12 de febrero de 2002, 17-19 (Canadá - Prueba documental 142, páginas 140-142).

²⁵ Véase, por ejemplo, Case Brief of Slocan (Escrito de argumentación de Slocan), 12 de febrero de 2002, 24-32 (EE.UU. - Prueba documental 74); Case Brief of West Fraser (Escrito de argumentación de West Fraser), 12 de febrero de 2002, 26-29, (EE.UU. - Prueba documental 75).

²⁶ *Determinación Definitiva*, observación 4 (Canadá - Prueba documental 2).

²⁷ *Id.*, observación 4, nota 60 (Canadá - Prueba documental 2).

dimensiones similares (y no sólo dimensiones idénticas), y b) cuando comparara dimensiones similares, si se debía realizar un ajuste de los precios para tener en cuenta las diferencias en las dimensiones no idénticas que se compararan. Como se ha indicado anteriormente, este análisis se realizó a petición de los declarantes canadienses a la vista de los resultados de la *Determinación Preliminar* de Comercio. Basándose en su examen de los datos que constaban en el expediente, Comercio concluyó que no debía limitarse únicamente a comparaciones entre dimensiones idénticas, pero que no estaba justificado realizar un ajuste de los precios para tener en cuenta las comparaciones entre productos no idénticos.²⁸ Para una explicación más detallada de la metodología de Comercio, puede consultarse la respuesta a la pregunta 99 *infra*.

96. ¿En qué momento se comunicó a los declarantes la constatación del USDOC de que las diferencias en las dimensiones no influyen en la comparabilidad de los precios? ¿Qué oportunidades se dieron a los declarantes para formular observaciones sobre esa constatación?

31. Como se ha indicado anteriormente, Comercio constató que no había ninguna diferencia de costos atribuible a las diferencias en las dimensiones y que no había ningún fundamento para realizar ajustes basados en los precios para tener en cuenta las diferentes dimensiones. Dadas estas constataciones preliminares, estaba claro que si Comercio comparaba dimensiones diferentes, como solicitaban los declarantes, se planteaban las siguientes cuestiones evidentes: ¿estaría justificado un ajuste y, en caso positivo, cuál debería ser éste? Por consiguiente, en la *Determinación Definitiva* Comercio concluyó, y los declarantes fueron informados de ello, que las diferencias en los precios no eran atribuibles a las diferencias en las dimensiones y que no estaba justificado un ajuste de los precios para tener en cuenta las diferencias en las dimensiones de los productos comparados. Aunque ésta fuera la conclusión *definitiva* de Comercio, se dio a las partes amplia oportunidad de presentar observaciones sobre la cuestión de los ajustes de los precios en general a lo largo de todo el procedimiento, como ya había indicado Comercio en su *Determinación Preliminar*.

32. En la explicación que contiene la *Determinación Definitiva*, Comercio respondió a las peticiones y observaciones concretas tanto del Canadá como de las partes interesadas nacionales sobre esta cuestión.²⁹ Las peticiones hechas por los declarantes en sus escritos de argumentación en el sentido de que Comercio comparara dimensiones similares y realizara un ajuste de los precios basado en los costos o en el valor exigían a Comercio analizar los datos sobre precios que figuraban en el expediente tanto a efectos de aplicar la metodología de costos de Comercio como a efectos de realizar un ajuste de los precios. Estaba claro que hubiera sido imposible que Comercio considerara las sugerencias de los declarantes sin examinar cuidadosamente el efecto de la dimensión sobre el precio ya que cualquier cálculo de un ajuste de los costos basado en el valor o en los precios para tener en cuenta la dimensión dependería necesariamente de los precios relativos de las dimensiones.

33. Sería interpretar equivocadamente el Acuerdo Antidumping constatar que la autoridad investigadora ha de anunciar, en todos los momentos en que se adoptan decisiones en una investigación, cada una de las decisiones intermedias y ofrecer nuevas oportunidades para presentar observaciones. De aceptarse tal interpretación, las autoridades investigadoras estarían imposibilitadas de hecho para completar las investigaciones en un plazo realista y con un calendario viable para presentar observaciones. Esta interpretación constituiría un obstáculo importante para el cumplimiento de la norma de que las investigaciones deberán haber concluido dentro de un año, y en todo caso en un plazo de 18 meses, contados a partir de su iniciación.³⁰

²⁸ *Id.*, observaciones 7 y 8, respectivamente (Canadá - Prueba documental 2).

²⁹ *Id.*, observación 8 (Canadá - Prueba documental 2).

³⁰ Acuerdo Antidumping, párrafo 10 del artículo 5.

97. Sírvanse formular observaciones sobre la respuesta del Canadá a la pregunta 22, con referencia a la demostración por los declarantes de la necesidad de ajustar el precio:

"al principio del período, en abril de 2000, el promedio del precio neto aplicado por Abitibi a la calidad N° 2 2x4x8 era aproximadamente [[]], mientras que el precio aplicado a la N° 2 2x6x16 era [[]]. Las cifras comparables correspondientes a la calidad económica eran [[]] para el tamaño más pequeño y [[]] para el más grande".

34. El ejemplo anterior no demuestra la necesidad de ajustar el precio. Este ejemplo concreto, presentado a Comercio durante la investigación en el escrito de argumentación de Abitibi, es erróneo porque se basa en el promedio de precios durante un solo mes. El ejemplo dice muy poco sobre el efecto de las diferentes dimensiones sobre los precios, ya que sólo representa una suma limitada de datos sobre los precios (los promedios de precios durante un solo mes) y no está claro qué otros factores podrían influir en las diferencias de precios. Diferencias anecdóticas de precios, como éstas, pueden formar parte de una pauta discernible que indique diferencias de precios atribuibles a diferencias en las dimensiones o bien pueden reflejar simplemente diferencias coincidentes de precios no relacionadas con diferencias en las dimensiones.

35. Se adjunta a esta comunicación, como EE.UU. - Prueba documental 81, un gráfico que muestra los precios reales netos de venta de madera blanda de calidad N° 2 2x4x8 y madera blanda de calidad económica y de madera blanda de calidad N° 2 2x6x16 y de calidad económica de Abitibi durante el período objeto de investigación. Se trata de los mismos productos utilizados en el ejemplo del escrito de argumentación de Abitibi.

36. Lo que sorprendentemente demuestra la prueba documental es que *no* está justificado un ajuste de los precios para tener en cuenta la dimensión porque no es discernible ninguna pauta de diferencias continuas de los precios basadas en la dimensión. Durante el período objeto de investigación los precios de cada una de las calidades, en las dos dimensiones diferentes, convergen, divergen y se superponen durante el período objeto de investigación. En claro contraste, los precios de la calidad N° 2 y de la calidad económica se mantienen continuamente distintos. Este ejemplo de la diferencia entre el comportamiento relativo de la calidad y la dimensión sirve de apoyo al trato diferente dado por Comercio a la calidad y la dimensión (utilizando datos sobre los valores para imputar determinados costos a la calidad) en la metodología de costos utilizada para la *Determinación Definitiva*.

98. El Grupo Especial observa la siguiente declaración contenida en la respuesta del Canadá a la pregunta 22:

"Tembec sugirió varios grupos de datos y metodologías alternativos para calcular ese ajuste (DIFMER)".

¿Se evaluó la metodología propuesta? ¿Cuál fue el resultado de la evaluación? Sírvanse indicar en qué parte del expediente figura ese resultado.

37. La frase citada es otro ejemplo de la mala interpretación del expediente por el Canadá. De hecho las "sugerencias" de Tembec no representaban más que peticiones incluidas en los escritos de argumentación de que se utilizaran datos sobre precios que constaban en el expediente, peticiones que ya habían sido hechas y habían sido rechazadas por Comercio en la *Determinación Preliminar*. La cita completa del escrito de argumentación de Tembec dice lo siguiente:

El expediente basta para calcular un ajuste (DIFMER) basado en el valor. El Departamento pudo utilizar los valores relativos de los CONNUM respectivos, inscritos en las bases de datos sobre las ventas de los declarantes, la información

pública obtenida de fuentes como Random Lengths, o datos históricos sobre los valores, presentados por varios declarantes. Si el Departamento creía que se necesitaban otros datos, debió haberlos pedido.³¹

38. Comercio examinó estas sugerencias en la *Determinación Definitiva*.³² Con respecto a la utilización de los datos de los declarantes sobre el precio de las propias ventas como base para calcular un ajuste del precio, una vez más Comercio observó que un gran número de ventas no se realizaban en el curso de operaciones comerciales normales, como ya había hecho en la *Determinación Preliminar*: si se utilizaban los precios de los declarantes "se ajustarían los valores normales a precios que ya se determinó que no se correspondían a operaciones comerciales normales y que, en consecuencia no habríamos tenido en cuenta, realizando la comparación con un producto similar".³³ Con respecto a la utilización de los datos de *Random Lengths*, Comercio reiteró que los datos no eran completos.³⁴ En la *Determinación Preliminar*, Comercio señaló sus reservas con respecto a la utilización de datos históricos sobre los precios, indicando que no había base alguna para determinar si estas ventas se habían realizado, o no, en el curso de operaciones comerciales normales.³⁵ Comercio concluyó que no se justificaba un ajuste del precio, basándose en una evaluación de todos los datos que constaban en el expediente.³⁶

99. Con respecto a la coherencia en las pautas de precios, el Grupo Especial formula las preguntas siguientes:

- a) ¿Podría el USDOC explicar con detalle la metodología que utilizó para llevar a cabo su prueba de coherencia? Aclaren su explicación con un ejemplo de la prueba que se realizó en este caso, incluyendo algún muestreo, selección de fechas, etc. ¿Consideraron los Estados Unidos la posibilidad de utilizar otras metodologías?**

39. Para decidir cómo abordar en este caso las diferencias en las dimensiones, Comercio tenía cuatro opciones: 1) calcular un costo, basado en el valor, para todas las dimensiones, lo que permitiría el cálculo de un ajuste del precio basado en el costo para tener en cuenta las diferencias en las dimensiones, de conformidad con la metodología habitual de Comercio; 2) calcular un ajuste del valor (basado en el precio) para tener en cuenta las diferencias de las dimensiones; 3) no calcular ningún ajuste del precio; o 4) seguir utilizando la misma metodología que en la *Determinación Preliminar* y no emparejar productos por sus dimensiones.

³¹ 12 de febrero de 2002, Tembec Case Brief (Escrito de argumentación de Tembec), 37-38 (Canadá - Prueba documental 142, páginas 163-164). Los Estados Unidos señalan que la primera oración del párrafo citado anteriormente del escrito de Tembec dice lo siguiente: "El expediente basta para calcular un ajuste (DIFMER) basado en el valor". Aparentemente, Tembec y el Canadá no están de acuerdo en este punto ya que el Canadá intenta presentar un análisis de regresión de los datos de Tembec (Canadá - Prueba documental 77 y Canadá - Prueba documental 129) por primera vez en esta diferencia. Los Estados Unidos siguen oponiéndose a la presentación de estos datos por constituir una infracción del párrafo 5 ii) del artículo 17 del Acuerdo Antidumping.

³² *Determinación Definitiva*, observación 8 (Canadá - Prueba documental 2).

³³ *Id.*

³⁴ *Id.*

³⁵ *Determinación Preliminar*, 66 Fed. Reg., 56066 (Canadá - Prueba documental 11).

³⁶ *Determinación Definitiva*, observación 8 (Canadá - Prueba documental 2).

40. Para considerar las tres primeras opciones, todas las cuales fueron propuestas por varios declarantes, era necesario examinar los precios relativos de las distintas dimensiones. Como se indicó anteriormente, Comercio examinó inicialmente los precios relativos cuando determinó si calculaba, o no, un costo basado en el valor. Como Comercio estaba decidiendo qué metodología de costos utilizar, examinó todos los precios de unas dimensiones concretas en su análisis de los precios relativos, incluso aquellos precios que finalmente se constataría que eran inferiores a los costos. Comercio concluyó que el carácter aleatorio de las oscilaciones de los precios relativos de las distintas dimensiones impedía que los precios de las dimensiones específicas constituyeran una base razonable para imputar los costos sobre la base del valor.³⁷

41. Utilizando las mismas pruebas de los precios relativos, Comercio consideró a continuación la cuestión de si, en caso de que comparara productos por su dimensión, sería más apropiado calcular un ajuste basado en los precios para tener en cuenta las diferencias en las dimensiones, o realizar las comparaciones sin tal ajuste. Comercio examinó aleatoriamente ventas de productos de madera blanda de venta común, comparando productos con diferencias relativamente pequeñas en sus dimensiones. Comercio eligió productos con pequeñas diferencias en las dimensiones porque su programa informático estaba diseñado de forma que emparejara ventas en los Estados Unidos con ventas en el mercado interno de productos con las menores diferencias de dimensiones posible.

42. Se pueden encontrar ejemplos de las pruebas realizadas por Comercio en EE.UU. - Prueba documental 76 (sustitución) en las que intervinieron dos productos de West Fraser, y en las pruebas documentales US-42 y US-43, en las que intervinieron dos productos de Slocan. Comercio comparó los precios reales de venta en el mercado interno de cada una de las empresas demandadas canadienses, examinando ventas realizadas durante todo el período objeto de la investigación. Las ventas incluían las realizadas tanto por encima como por debajo de los costos, ya que el objetivo de las pruebas era determinar si había una pauta de diferencias continuas de precios que pudiera vincularse a la dimensión.

b) ¿Podrían los Estados Unidos explicar detalladamente de qué modo se evaluaron los resultados de su prueba? Sírvanse explicar la evaluación que condujo a tal conclusión.

43. El resultado del análisis anterior era que aparentemente no se podía medir o cuantificar ningún ajuste razonable. Los precios de los productos utilizados en el muestreo fluctuaron los unos en relación con los otros a lo largo del período objeto de investigación, de forma que ningún ajuste podía reflejar fielmente las diferencias de precios en un momento determinado. Las comparaciones entre muestras demostraban que las *diferencias* de precios entre los productos comparables variaban en grado significativo. Por ejemplo, las diferencias de precios entre dos productos fueron tanto negativas como positivas en diversa cuantía a lo largo del período objeto de investigación. La comparación realizada por muestreo de productos de West Fraser, facilitada en EE.UU. - Prueba documental 76 (sustitución), ilustra estas fluctuaciones. Al contemplar estas comparaciones, Comercio constató que no sólo no podría cuantificar ningún ajuste de los precios sino que, dadas las fluctuaciones relativas, no estaba justificado tal ajuste. Por ejemplo, si las diferencias de precios entre dos productos eran negativas en algunos momentos del período y positivas en otros no había ninguna forma razonable de determinar si el posible ajuste entre estos dos productos debía ser positivo o negativo, y por consiguiente, no había fundamento racional para concluir que era adecuado realizar un ajuste. En último extremo Comercio concluyó, después de examinar todas las comparaciones del muestreo y el grado de fluctuación de los precios relativos de los productos que mejor podían compararse, que las diferencias de precios no se podían atribuir únicamente a las diferencias de dimensión, particularmente si estas diferencias eran pequeñas.

³⁷ Véase *id.*, observación 4, nota 60.

44. Si los declarantes hubieran tenido otros medios de demostrar una pauta más coherente de diferencias de precio, Comercio hubiera considerado estos datos. Los declarantes han planteado la cuestión ellos mismos y tuvieron oportunidades para presentar datos en apoyo de sus alegaciones.

100. El Grupo Especial observa que en la página 51 de Canadá - Prueba documental 2 se manifiesta lo siguiente:

"como afirmamos en la determinación preliminar, no creemos que sea apropiado utilizar los precios de los declarantes como base para calcular un ajuste difmer cuando durante el período objeto de investigación hubo ventas en el mercado interno, al margen de operaciones comerciales normales, de algunos de los productos en cuestión. Si se utilizaran esos precios como base se ajustarían los valores normales a precios que ya se determinó que no correspondían a operaciones comerciales normales y que, en consecuencia, no habríamos tomado en cuenta, realizando la comparación con un producto similar".

En respuesta a una pregunta oral formulada por el Grupo Especial el 11 de agosto, los Estados Unidos indicaron que en la prueba de coherencia se utilizaron todos los datos sobre precios -incluidos aquellos que anteriormente se había constatado que no cubrían los costos-. ¿Cómo se concilia esta afirmación con el fragmento del IDM citado *supra*?

45. La cita anterior se refiere expresamente al problema inherente al cálculo de un ajuste basado en el precio cuando existe un gran número de ventas no realizadas en el curso de operaciones comerciales normales. De conformidad con los criterios convenidos por todas las partes de limitación de la información transmitida, cada venta incluida en la base de datos estadounidense tenía un equivalente idéntico en la base de datos del mercado interno. Por consiguiente, sólo se emparejaba una venta estadounidense con una venta en el mercado interno de un producto similar, y no de un producto idéntico, cuando se había determinado que el 100 por ciento de las ventas del producto idéntico no se habían realizado en el curso de operaciones comerciales normales. Por consiguiente, Comercio se preocupaba de que la inclusión de ventas no realizadas en el curso de operaciones comerciales normales en el cálculo de un ajuste basado en los precios no permitiera establecer unos valores normales que reflejaran los precios de ventas no realizadas en el curso de operaciones comerciales normales.

46. Sin embargo, esta observación no influye en la prueba de los precios relativos llevada a cabo por Comercio. (Véase la respuesta a la pregunta 99 *supra*.) Al examinar las oscilaciones de los precios relativos de las distintas dimensiones, Comercio concluyó que "aparentemente pocas son las diferencias de precios en el mercado interno, de haberlas, atribuibles a diferencias en las dimensiones de los productos comparados, especialmente cuando estas diferencias de las dimensiones son pequeñas".³⁸

101. Sírvanse formular observaciones sobre el párrafo 56 de la segunda declaración oral del Canadá, que dice lo siguiente:

"[l]a Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos, en la investigación sobre el daño, determinó que 'por lo general, los precios de la madera difieren sustancialmente en función de la calidad y las dimensiones'."

³⁸ *Determinación Definitiva*, observación 8 (Canadá - Prueba documental 2).

47. La declaración completa de la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC),³⁹ en su contexto, muestra que la USITC, en lo que respecta a las variaciones de los precios en función de los tipos de madera blanda, reconoció las condiciones generales de competencia en el mercado. La USITC no realizó ningún análisis específico del impacto de la dimensión sobre el precio ni cuantificó tal relación. La declaración de la USITC parece ser una observación sobre el mercado y no una constatación de hechos fundamental para su propia determinación de si la rama de producción estadounidense recibió un daño importante o una amenaza de daño importante a causa de las importaciones objeto de dumping.

102. En los párrafos 58 a 60 de su segunda declaración oral, el Canadá alegó que el promedio del margen de dumping en las comparaciones de productos no idénticos era de dos a siete veces más elevado que en las comparaciones de productos idénticos, ya que el USDOC realizó numerosas comparaciones de madera pequeña y de bajo valor vendida en los Estados Unidos con madera de mayores dimensiones y valor elevado vendida en el Canadá, sin introducir ningún ajuste para tener en cuenta las dimensiones. ¿Podrían los Estados Unidos formular observaciones sobre la alegación de que con ello se acredita un incumplimiento *prima facie* de la prescripción del párrafo 4 del artículo 2?

48. El Canadá sugiere equivocadamente que las diferencias en las dimensiones explican las diferencias de los márgenes en las comparaciones en cuestión. El Canadá admite, sin embargo, que las comparaciones entre productos no idénticos que resultaron en unos márgenes elevados incluían "numerosas comparaciones de madera pequeña y de bajo valor".⁴⁰ Sin embargo, como se deduce claramente de EE.UU. - Prueba documental 76 (sustitución) (cuatro primeras páginas), muchos de estos productos de bajo valor vendidos en los Estados Unidos sólo pueden generar unos márgenes elevados si se venden en los Estados Unidos por un precio que sea muy inferior a su coste de producción.⁴¹ El precio más bajo de un producto que Comercio podrá utilizar para hacer una comparación equitativa ha de ser al menos igual al costo de producción, ya que Comercio descarta todas las ventas inferiores a los costos antes de realizar comparaciones de precios. La comparación que Comercio realmente realizó fue con el producto más similar que hubiera sido objeto de ventas que superaban la prueba de los costos. Como muestra EE.UU. - Prueba documental 76, los precios de los productos más similares muchas veces sólo eran marginalmente superiores al costo de producción. Por consiguiente, resulta que los productos de bajo valor que generaban unos márgenes elevados eran, de hecho, los productos que más habían sido objeto de dumping. Éste es el motivo, más que la dimensión del producto comparado, de que estas ventas de valor y de precio bajos en los Estados Unidos generaran unos márgenes elevados.

49. Además, el Canadá distorsiona el efecto de estas ventas sobre el margen final al subrayar el número de comparaciones y no la cantidad de madera implicada en las mismas. Teniendo en cuenta la cantidad de madera, el hecho de que los productos en cuestión fueran objeto de un dumping importante (es decir, que los márgenes en estas ventas concretas fueran elevados) sigue teniendo un efecto limitado sobre el margen final.

³⁹ La USITC observó, al considerar las condiciones de competencia pertinentes a la rama de producción de madera blanda, que: "los precios de la madera blanda en general difieren sustancialmente en función de las calidades y las dimensiones, y pueden diferir en función de las especies y las aplicaciones de que se trate, obteniéndose precios más altos por las calidades mejores y las dimensiones mayores que por las calidades inferiores y las dimensiones menores". US International Trade Commission, Pub. n° 3426, *Softwood Lumber from Canada* (Madera blanda del Canadá), Inv. N°s 701-TA-414 y 731-TA-928 (preliminar) (mayo de 2001), página 16 (Canadá - Prueba documental 31).

⁴⁰ Segunda declaración oral del Canadá, párrafo 59.

⁴¹ Los Estados Unidos observan que el Canadá no discute aquí la metodología de costos de Comercio.

50. El Canadá no habrá fundamentado *prima facie* el quebrantamiento del párrafo 4 del artículo 2 (párrafo 60 de su segunda declaración oral), si se limita a alegar que los márgenes en las comparaciones de productos no idénticos eran de 2 a 7 veces más elevados que en las comparaciones de productos idénticos. El argumento del Canadá descansa principalmente en su alegación de que todas las partes reconocían que la dimensión influye en el precio. Sin embargo, las pruebas que constan en el expediente citadas por el Canadá⁴² no demostraban que una parte concreta de las diferencias de precios fuera atribuible expresamente a las diferencias de dimensión. Comercio constató que los precios relativos de los productos de diferentes dimensiones pero idénticos en todos los demás sentidos parecían fluctuar aleatoriamente, haciendo imposible atribuir a la dimensión de la madera cualquier diferencia de precios. Por consiguiente, puesto que no se había demostrado que la dimensión influyera en la comparabilidad de los precios, Comercio no estaba obligado a realizar un ajuste para tener en cuenta las diferencias de dimensión, de conformidad con el párrafo 4 del artículo 2.

A ambas partes:

103. ¿Podrían confirmar las partes si los porcentajes mencionados en el párrafo 40 y en la nota 33 de la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 25 formulada por el Grupo Especial se refieren únicamente a diferencias en las dimensiones?

51. Los porcentajes mencionados en el párrafo 40 y en la nota 33 de las primeras respuestas de los Estados Unidos a las preguntas formuladas por el Grupo Especial se refieren a todas las diferencias en las características físicas, no sólo la dimensión. Sin embargo, los Estados Unidos observan que la mayoría de las comparaciones entre productos "similares" (es decir, no idénticos) incluían dimensiones diferentes debido a la metodología de contraste de modelos. Por consiguiente, los Estados Unidos no creen que las comparaciones entre productos similares (sea ponderadas en función de la cantidad o cuantificadas en términos absolutos), en porcentaje de las comparaciones totales, varíaran significativamente si se limitaban únicamente a la dimensión.

F. REDUCCIÓN A CERO

A los Estados Unidos:

109. ¿Podrían explicar los Estados Unidos de qué modo calculan normalmente el margen de dumping en las dos fases y establecen después la cantidad que ha de satisfacerse en concepto de derecho, y en qué medida difiere ésta de los derechos percibidos?

52. En las investigaciones antidumping, los Estados Unidos habitualmente calculan el margen de dumping total de una empresa utilizando comparaciones de precios, mediante el siguiente proceso en dos etapas:

Etapas 1

- a) Se identifican las características físicas y de otro tipo pertinentes (por ejemplo, el nivel comercial) a efectos de comparar ventas.
- b) Se identifica, por cada combinación de características físicas y de otro tipo pertinentes de los productos vendidos en los Estados Unidos durante el período de

⁴² Véase, por ejemplo, Canadá - Prueba documental 76; primeras respuestas del Canadá formuladas por el Grupo Especial, párrafo 87; Canadá - Prueba documental 142.

investigación, la combinación idéntica o más comparable de características físicas y de otro tipo de los productos vendidos en el mercado interno.

- c) Cuando la combinación de características en los dos mercados no es idéntica y se ha demostrado que las diferencias influyen en la comparabilidad de los precios, se realizan ajustes de los mismos.
- d) Se calcula el promedio ponderado de los precios unitarios (incluidos los ajustes identificados en el apartado c) *supra*) de todas las ventas de cada combinación de características físicas y de otro tipo pertinentes de los productos vendidos en los Estados Unidos durante el período objeto de investigación y de cada combinación más comparable de características de los productos vendidos en el mercado interno.
- e) Se compara el promedio ponderado de los valores normales unitarios de cada conjunto de características comparables con el promedio ponderado de los precios de exportación (o precio de exportación reconstruido) unitarios. Si el promedio ponderado de los valores normales es superior al promedio ponderado de los precios de exportación, la diferencia constituye el margen de dumping unitario resultante de esa comparación. Si el promedio ponderado de los valores normales es igual o inferior al promedio ponderado de los precios de exportación, no resultará un margen de dumping de esa comparación.

Etapla 2

- f) Se multiplica cada margen de dumping unitario constatado en el paso e) por el volumen de las transacciones de exportación utilizadas en la comparación que dio por resultado ese margen de dumping.
- g) Los resultados del paso f) se unifican para establecer el numerador del cálculo del margen total de dumping.
- h) El resultado del paso g) se divide por el valor agregado de todas las transacciones de exportación utilizadas en el paso e).

53. El resultado del paso h) es el margen de dumping total de un declarante concreto. Este margen de dumping total representa el tipo provisional de las medidas que se adopten en la determinación preliminar y el tipo del depósito en efectivo (derecho antidumping estimado) que se establezca en la determinación definitiva.

54. Si no se procede a un examen administrativo, se percibe el derecho antidumping estimado. Sin embargo, si se pide un examen administrativo, Comercio hace un cálculo similar al explicado anteriormente para calcular un tipo específico para el importador y un tipo nuevo de depósito en efectivo para el productor.

55. Las diferencias entre un examen y una investigación se sitúan en general en la etapa 1. En el examen, más que comparar promedios ponderados de todo el período, Comercio normalmente compara transacciones individuales de exportación con un promedio ponderado mensual de las ventas en el mercado interno más comparables. Los resultados de estas comparaciones se combinan de la misma forma que se describe en la exposición de la etapa 2 *supra* para establecer un nuevo tipo para el depósito en efectivo.

56. Para establecer tipos efectivos de los derechos aplicados a los importadores, a fin de calcular los derechos definitivos, se realiza de nuevo la etapa 2 del cálculo. A tal fin, los resultados de las comparaciones entre transacciones de exportación y promedios mensuales ponderados de los valores

normales se clasifican en función del importador que intervino en la transacción de exportación. A continuación se realiza la etapa 2 del cálculo para cada importador concreto, utilizando como denominador el valor asignado al importador.

G. ABITIBI

A los Estados Unidos:

113. Sírvanse formular observaciones sobre Canadá - Prueba documental 176.

57. La Canadá - Prueba documental 176 expone, en forma de gráfico, muchas de las alegaciones sin fundamento del Canadá con respecto a la metodología basada en el costo del producto vendido utilizada por Comercio para la imputación de los costos financieros. En concreto, el Canadá enumera diferentes tipos de activos que, en su opinión, son ignorados por la metodología basada en el costo de los productos vendidos. La gran mayoría de los activos de Abitibi es tenida en cuenta si se aplica la metodología del costo de los productos vendidos.⁴³

58. El argumento que expone el Canadá en Canadá - Prueba documental 176 se basa en dos premisas falsas por lo menos. La primera de ellas es que los costos de producción de las mercancías se reflejan totalmente en las cuentas de ingresos por cobrar. Los gastos financieros se deben a todos los costos en que incurre una empresa para la producción de mercancías. Como se explica totalmente en respuesta a la pregunta 115 *infra*, el argumento del Canadá parte de la falsa presunción de que los únicos costos de las mercancías vendidas que se deben considerar para imputar los costos financieros son los motivados por las existencias en inventario. Sin embargo, no hay prueba de que Abitibi sólo incurra en gastos financieros por las existencias en inventario. Los gastos financieros se relacionan con todos los costos en que incurre una empresa, con inclusión de los costos en que incurra para producir las mercancías vendidas así como los costos en que incurra para producir las mercancías que están en el inventario de existencias. La metodología basada en el costo de los productos vendidos que utiliza Comercio considera los dos costos, mientras que la metodología del Canadá sólo considera los últimos. El argumento del Canadá se basa también en la falsa premisa de que Abitibi financia la totalidad del valor de sus activos cada año de producción.⁴⁴ Esta extraordinaria alegación contradice las prácticas empresariales normales y carece totalmente de fundamento. Los gastos de amortización incluidos en la metodología basada en el costo de los productos vendidos, que representan el costo que supone utilizar un activo durante un año determinado, son una base razonable y, de hecho, más adecuada, para considerar los activos cuando se imputan gastos financieros.

114. Sírvanse formular observaciones sobre el párrafo 72 de la segunda declaración oral del Canadá, que dice lo siguiente:

"Departamento de Comercio: afirmó en la determinación definitiva que utilizó el costo de los productos vendidos no porque tal práctica fuera la metodología adecuada dados los hechos relativos a Abitibi, sino porque era la 'práctica arraigada' del Departamento de Comercio y era 'coherente y previsible'."

59. El Canadá malinterpreta la determinación de Comercio en su declaración. De hecho, lo que Comercio afirmó fue lo siguiente:

⁴³ Al menos 8.000 de los 11.000 millones de dólares canadienses a que ascendían los activos totales de Abitibi eran activos de capital sometidos a amortización. Véase Abitibi Consolidated Financial Statement (Estado financiero consolidado de Abitibi), página 35 (Canadá - Prueba documental 82).

⁴⁴ Véase la segunda declaración oral del Canadá, párrafo 77.

"Por último, no estamos de acuerdo con Abitibi en que el Departamento debe alejarse de su práctica establecida de calcular los coeficientes de gasto financiero basándose en los gastos financieros y en el costo de los productos vendidos ... (es decir, debido a la fungibilidad del dinero). Como en la Ley no se establece ninguna definición que establezca claramente qué es un gasto financiero o cómo debe calcularse el porcentaje de gastos financieros, el Departamento ha desarrollado una práctica coherente y previsible para calcular e imputar los gastos financieros".⁴⁵

Aunque la previsibilidad y la coherencia son objetivos importantes a los que aspiran todas las autoridades investigadoras, de ningún modo fueron las bases únicas de la determinación de Comercio. Comercio consideró el argumento de Abitibi sobre la posible imputación de los gastos financieros basada en los activos y la rechazó. En concreto, tras constatar que el argumento de Abitibi se basaba en la premisa incorrecta de que la deuda de la empresa se relacionaba únicamente con las divisiones que no estaban dedicadas a la producción de madera, Comercio declaró:

"[E]l método del Departamento da respuesta a la observación de Abitibi de que estas actividades [es decir, las no dedicadas a la producción de madera] hacen un uso más intensivo de capital. En concreto, estas actividades deberían tener unos gastos más elevados de amortización de su equipo y activos. Así pues, si se aplica el coeficiente consolidado de gastos financieros al costo de manufactura de los productos de madera, resultarán menos intereses ya que el costo total de manufactura de los productos de madera incluye unos gastos menores de amortización".⁴⁶

Así pues, más que ignorar los argumentos de Abitibi, Comercio los consideró expresamente y los rechazó.

A ambas partes:

115. El Grupo Especial entiende que el Canadá aduce en el párrafo 80 de su segunda declaración oral que una metodología basada en activos puede captar los elementos del flujo de caja a través de las existencias. Sírvanse formular observaciones al respecto.

60. La afirmación del Canadá que contiene el párrafo 80 de su segunda declaración oral es sencillamente errónea. La metodología de imputación basada en los activos propuesta por Abitibi no "capta los elementos del flujo de caja a través de las existencias". El inventario de las existencias de una empresa representa el inventario efectivo en un momento determinado (por lo general, a final de año). El valor de los productos que pasaron por el inventario antes de ser vendidos durante el año no se incluye en el saldo final del inventario -lo que necesariamente significa que el saldo del inventario no capta los elementos del flujo de caja. Es decir, el saldo del inventario no capta el valor (normalmente mucho mayor) de los productos que han pasado anteriormente por las cuentas de inventario durante el año.

61. La afirmación del Canadá también presupone incorrectamente que sólo requieren financiación los costos en que se haya incurrido por los productos que están en existencia ya que los productos vendidos han producido unos ingresos que, a su vez, se utilizan para pagar el costo de producción de esos productos vendidos.⁴⁷ Sin embargo, a semejanza de los ingresos procedentes de un préstamo, los ingresos obtenidos de las ventas son totalmente fungibles y se pueden utilizar para pagar cualquiera de

⁴⁵ *Determinación Definitiva*, observación 15 (Canadá - Prueba documental 2).

⁴⁶ *Determinación Definitiva*, observación 15 (Canadá - Prueba documental 2).

⁴⁷ Véase la segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 205 (en el que se argumenta que sólo es necesario financiar el costo de producción de las mercancías mientras no se recibe el pago).

los costos en que incurre una empresa (por ejemplo, la compra de activos fijos). Así pues, los gastos financieros se relacionan con todos los costos en que incurre una empresa, con inclusión de los motivados por la producción de las mercancías vendidas así como por las mercancías en existencia. La metodología basada en el costo de los productos vendidos que utiliza Comercio considera estos dos costos, mientras que la metodología del Canadá sólo considera los últimos.

62. El balance no es el lugar adecuado para ubicar los flujos de caja. El lugar adecuado es el estado de flujos financieros incluido en los estados financieros de Abitibi.⁴⁸ Este estado de flujos de caja ilustra las numerosas fuentes de efectivo, sobre todo el efectivo neto obtenido de las actividades operativas, así como los numerosos destinos del efectivo. Este estado de flujos de caja puede ser utilizado plenamente en apoyo del concepto de fungibilidad del dinero y de que no se pueden atribuir los costos financieros a una actividad particular de la empresa, como la adquisición de activos.

116. Sírvanse indicar las ventajas/desventajas que tienen en este contexto los dos enfoques (el del costo de los productos vendidos y el que toma como base los activos) para imputar los gastos por concepto de intereses.

63. La imputación de gastos financieros sobre la base del costo de las mercancías vendidas da por resultado una imputación razonable de los gastos financieros a la madera blanda, de conformidad con el artículo 2 del Acuerdo Antidumping. Los costos de los productos vendidos forman una categoría amplia que incluye los costos asociados con la producción de mercancías en un año determinado, con inclusión de los activos (gracias a la inclusión de los costos de amortización). Como el costo de los productos vendidos es específico para un año determinado, constituye una base razonable para imputar los costos financieros específicos de ese mismo período. Los valores de los activos totales, por otro lado, se relacionan con activos que existen durante múltiples años y, por tanto, constituye una base menos apropiada para imputar los costos financieros corrientes. Además, la imputación de los gastos financieros sobre la base de los valores de los activos presupone falsamente que los gastos financieros son una función del valor de los activos en un momento determinado. Tal presunción carece de fundamento alguno y puede distorsionar gravemente la imputación de los gastos financieros. Por último, los costos financieros se relacionan con todos los gastos en que incurre una empresa, con inclusión de los gastos en que haya incurrido para producir las mercancías vendidas y de los que haya incurrido por las mercancías en existencia. La metodología basada en el costo de los productos vendidos, utilizada por Comercio, considera estos dos costos, mientras que la metodología del Canadá sólo considera los últimos.

64. Por los motivos explicados aquí y en sus anteriores comunicaciones, los Estados Unidos creen que la metodología del costo de los productos vendidos es la más razonable de las dos en este caso. Sin embargo, la cuestión sometida al Grupo Especial no es si una metodología es más razonable que otra. De conformidad con la norma de examen del párrafo 6 del artículo 17, la única cuestión es si Comercio estableció adecuadamente los hechos y los evaluó de forma objetiva e imparcial. Los Estados Unidos han demostrado que Comercio lo hizo y, por consiguiente, su aplicación de la metodología del costo de los productos vendidos es conforme con las obligaciones correspondientes en el marco de la OMC.

H. TEMBEC (GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE CARÁCTER GENERAL)

A los Estados Unidos:

119. En su respuesta a la pregunta 56, los Estados Unidos se refieren a la "fiabilidad de los datos sobre costos". Tomando como base el expediente, ¿constató el USDOC en el

⁴⁸ Véase Abitibi's Financial Statement (Estados financieros de Abitibi), página 34, "Consolidated Statement of Cash Flows" (Estado consolidado de los flujos de caja) (Canadá - Prueba documental 82).

contexto de la investigación que los datos presentados por Tembec respecto del Grupo de Productos Forestales no eran fiables? De ser así, sírvanse indicar documentos pertinentes presentados al Grupo Especial -incluidos los informes de verificación de costos- o facilitarlos.

65. Comercio constató que la utilización de los libros y registros internos de Tembec, específicos de cada división, podía generar distorsiones.⁴⁹ Así pues, la fiabilidad fue una base principal de la determinación de Comercio. De conformidad con el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping, Comercio determinó que los datos sobre costos registrados de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados eran más fiables que los datos sobre costos no registrados de conformidad con estos principios. No se ha presentado ninguna prueba de que los datos de las divisiones de Tembec se registraran de conformidad con principios de contabilidad generalmente aceptados.⁵⁰ Además, los Estados Unidos han presentado pruebas de que no era obligatorio registrar los datos de las divisiones de Tembec de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados ni se requería que fueran una medida objetiva de los costos.⁵¹

120. Sírvanse formular observaciones sobre los párrafos 84 a 88 de la segunda declaración oral del Canadá, en particular sobre la última frase del párrafo 85.

A. *Carece de fundamento en los hechos la afirmación de que la división de Tembec que produce madera incurre en menos gastos administrativos y de carácter general:*

66. El Canadá no ha presentado ningún fundamento razonable en los hechos para su afirmación de que la división de Tembec que produce madera incurre en menos gastos administrativos y de carácter general que las divisiones que no producen madera. Por ejemplo, el Canadá afirma en su segunda comunicación escrita que "Tembec presentó pruebas documentadas de que sus operaciones con pasta de papel y papel incurrieron en gastos administrativos y de carácter general significativamente más elevados que sus operaciones con madera".⁵² Sin embargo, las bases presentadas por el Canadá para su afirmación carecen de sentido. La alegación del Canadá descansa únicamente en el hecho de que su Grupo de Productos Forestales exige una parte menor de los activos totales de Tembec mientras que representa una parte relativamente mayor de las ventas totales de Tembec.⁵³ No existe ninguna conexión lógica entre la productividad de los activos y los gastos administrativos y de carácter general. Además, el hecho de que Tembec imputara internamente costos a las diversas divisiones de una forma determinada para sus propios fines no quiere decir que esas divisiones incurrieran en gastos de este tipo por tales cuantías. Por consiguiente, no hay fundamento alguno para constatar que la división de Tembec que produce madera incurre en gastos administrativos y de carácter general menores que las divisiones de Tembec que no producen madera.

B. *Comercio rechazó los datos de las divisiones de Tembec por múltiples motivos:*

67. Contra lo que afirma el Canadá, Comercio no rechazó los datos de Tembec simplemente porque su práctica habitual fuera basarse en los datos correspondientes a toda la empresa para calcular los gastos administrativos y de carácter general. De hecho, como se indicó en la respuesta a la

⁴⁹ *Determinación Definitiva*, observación 33 (Canadá - Prueba documental 2).

⁵⁰ Véase el Informe Anual de Tembec, "Informe del Auditor", página 34 (EE.UU. - Prueba documental 12) (donde se explica que sólo se auditan los estados de toda la empresa).

⁵¹ Véase la EE.UU. - Prueba documental 80, página 2.

⁵² Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 223.

⁵³ *Id.*

pregunta 119, Comercio rechazó los datos porque eran menos fiables y podían dar lugar a distorsiones. Además, basarse en los datos sobre gastos administrativos y de carácter general de toda la empresa es conforme con la definición de costos generales, es decir, los costos relacionados con una empresa en su conjunto, mientras que no lo es basarse en los datos sobre gastos administrativos y de carácter general de una división.

C. Comercio utilizó datos de las divisiones de Tembec en el cálculo del dumping para fines extremadamente limitados:

68. El artículo 2 del Acuerdo Antidumping obliga a las autoridades investigadoras a considerar únicamente los libros y registros que se lleven de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados. No se presentó ninguna prueba de que los datos de las divisiones de Tembec se registraran en conformidad con principios de contabilidad generalmente aceptados.⁵⁴ Además, los Estados Unidos han presentado pruebas de que no era obligatorio que los datos de las divisiones de Tembec se registraran de conformidad con principios de contabilidad generalmente aceptados.⁵⁵ Así pues, Comercio no tenía ninguna obligación de considerarlos.

69. De hecho, Comercio se basó para el cálculo del dumping, siempre que fue posible, en cifras auditadas. En la medida en que se utilizaron datos de las divisiones de Tembec para fines extremadamente limitados (es decir, para establecer los costos de envasado que debían eliminarse del coeficiente de gastos administrativos y de carácter general), Comercio lo hizo porque no se disponía de datos auditados y conformes con los principios de contabilidad generalmente aceptados.

D. Las normas de contabilidad especializadas son irrelevantes para el análisis del Grupo Especial:

70. El Canadá alega que, tomando como base el Reglamento Federal de Adquisiciones ("FAR"), la determinación de Comercio de que los gastos administrativos y de carácter general se refieren a una empresa en su conjunto es irrazonable.⁵⁶ Sin embargo, las disposiciones del FAR son unas normas de contabilidad especializadas para la contratación pública y no equivalen a los principios de contabilidad generalmente aceptados. La determinación de Comercio de que los costos generales se refieren a una empresa en su conjunto representa una interpretación razonable de los términos "gastos de carácter general" que se encuentran en el artículo 2 del Acuerdo Antidumping.⁵⁷ Además, como se ha indicado anteriormente, Tembec no ha presentado ninguna prueba creíble de que su división de la madera incurriera en menos gastos administrativos y de carácter general que sus demás divisiones.⁵⁸

E. Los estados de las divisiones de Tembec no son auditados y no se ha demostrado que sean conformes con los principios de contabilidad generalmente aceptados:

71. El Canadá alega que los datos de las divisiones son auditados y son fiables. Sin embargo, el Auditor indica claramente en su Declaración que la parte del balance consolidado de Tembec que fue

⁵⁴ Véase el Informe Anual de Tembec, "Informe del Auditor", página 34 (EE.UU. - Prueba documental 12) (donde se explica que sólo se auditan los estados de toda la empresa).

⁵⁵ Véase la EE.UU. - Prueba documental 80, página 2.

⁵⁶ Véase, por ejemplo, segunda declaración oral del Canadá, párrafo 86.

⁵⁷ Véase la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 200; véase también Joel G. Siegel, Jae K. Shim, *Dictionary of Accounting Terms* (Diccionario de contabilidad) (Barrons Educational Services, Inc., 2ª ed. 1995) (EE.UU. - Prueba documental 47).

⁵⁸ Véase *supra* la respuesta al apartado A de la pregunta 120.

auditada no incluye la información de las divisiones.⁵⁹ Además, los Estados Unidos han demostrado que, de conformidad con las prácticas de contabilidad en el Canadá, la información de las divisiones no está destinada a representar una medida objetiva de los costos. Al contrario, está destinada a permitir que los lectores de los estados financieros contemplen la empresa con los ojos de su dirección.⁶⁰ Por último, los Estados Unidos han demostrado que los datos de las divisiones no tienen que ser registrados, en el Canadá, de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados en el Canadá.⁶¹

A ambas partes:

121. ¿Era la "metodología de contabilidad interna" a que se refiere la observación 33 de la página 105 del Memorándum de 21 de marzo de 2002 una metodología de imputación "utilizada[] tradicionalmente por el exportador"? Sírvanse indicar la parte pertinente del expediente.

72. Tembec no presentó ninguna prueba de su forma de imputación tradicional. En cualquier caso, de conformidad con el párrafo 2.1.1 del artículo 2 las autoridades investigadoras están obligadas a considerar las imputaciones tradicionales únicamente si se demuestra que éstas están en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados y no son distorsionadoras. No se ha presentado ninguna prueba de que los datos de las divisiones de Tembec se registraran de conformidad con principios de contabilidad generalmente aceptados.⁶² Además, los Estados Unidos han presentado pruebas de que no se requiere que los datos de las divisiones de Tembec se registren de conformidad con principios de contabilidad generalmente aceptados ni que sean una medida objetiva de los costos.⁶³ Así pues, aun suponiendo, *arguyendo*, que Tembec haya imputado tradicionalmente los costos a las distintas divisiones de la misma forma, Comercio no tenía ninguna obligación de considerar los datos sobre gastos administrativos y de carácter general de las divisiones específicas de Tembec. Aunque el uso tradicional pueda indicar algún tipo de continuidad en la compilación o presentación de información a lo largo del tiempo, este uso tradicional no puede transmitir por sí solo fiabilidad o compatibilidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados.

I. WEYERHAEUSER

A los Estados Unidos:

123. En el párrafo 84 de la segunda comunicación escrita de los Estados Unidos se dice lo siguiente:

"[l]os gastos de carácter general son, por definición, gastos realizados en beneficio del conjunto de un grupo societario. No son específicos de una u otra línea de productos. Una prescripción de que los gastos de carácter general estén directamente relacionados con el producto producido

⁵⁹ Véase Informe Anual de Tembec, "Informe del Auditor", página 34 (EE.UU. - Prueba documental 12) (donde se establece que sólo fueron auditados los estados de toda la empresa).

⁶⁰ Véase la EE.UU. - Prueba documental 80, página 2.

⁶¹ Véase *id.*

⁶² Véase el Informe Anual de Tembec, "Informe del Auditor", página 34 (EE.UU. - Prueba documental 12) (donde se explica que sólo se auditan los estados de toda la empresa).

⁶³ Véase la EE.UU. - Prueba documental 80, página 2.

imposibilitaría la imputación de esos gastos en una empresa que produce muchos artículos, porque no podría identificarse nunca una relación directa. Ello privaría de sentido a la prescripción del párrafo 2 del artículo 2 de que se incluya en el cálculo de los costos de una empresa 'una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general'".

Con arreglo a su práctica, ¿cómo trata el USDOC los costos administrativos y de carácter general que se ha demostrado que no están "relacionados con la producción y ventas del producto similar" de conformidad con la parte introductoria del párrafo 2.2 del artículo 2? Sírvanse facilitar un ejemplo reciente de esa práctica.

73. Como cuestión inicial, los Estados Unidos no están de acuerdo con la afirmación de que los gastos generales y de carácter administrativo pueden estar más o menos relacionados con un producto. Los gastos administrativos y de carácter general, por definición, se refieren a una empresa en su conjunto.⁶⁴ En su segunda comunicación escrita, el Canadá se mostró de acuerdo en que los gastos administrativos y de carácter general no son atribuibles a productos.⁶⁵

74. Sin embargo, Comercio sigue la práctica de excluir los gastos administrativos y de carácter general que no pertenecen a una empresa del cálculo de los gastos administrativos y de carácter general de esa empresa. Más en concreto, y como se examina en la segunda declaración oral de los Estados Unidos⁶⁶, la práctica administrativa de Comercio es incluir una parte de los gastos administrativos y de carácter general de la empresa matriz en los gastos administrativos y de carácter general del productor.⁶⁷ Sin embargo, si se demuestra que la empresa matriz no realiza ninguna función en nombre de su filial, Comercio considera que los gastos administrativos y de carácter general de la empresa matriz no son atribuibles a la empresa filial y no atribuye a esta filial ninguno de los gastos administrativos y de carácter general de la empresa matriz. Un ejemplo de esta práctica es la determinación sobre el asunto *Brass Sheet and Strip* (Chapas y bandas de latón) citada por el Canadá.⁶⁸ De hecho, el Canadá no impugnó la práctica de Comercio y está de acuerdo en que debe incluirse en los gastos administrativos de Weyerhaeuser Canadá una parte de los gastos

⁶⁴ Véase Joel G. Siegel, Jae K. Shim, *Dictionary of Accounting Terms* (Diccionario de contabilidad) (Barrons Educational Services, Inc., 2ª ed. 1995) (EE.UU. - Prueba documental 47).

⁶⁵ Véase la segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 166. ("Los "gastos administrativos, de venta y de carácter general" ... son costos no atribuibles directamente al producto objeto de investigación ni a ningún producto concreto".)

⁶⁶ Segunda declaración oral de los Estados Unidos, párrafo 73.

⁶⁷ Véase *Final Determination of Sales at Less Than Fair Value; Certain Hot-Rolled Carbon Steel Flat Products from Thailand* (Determinación definitiva de ventas a un precio inferior a su valor normal: determinados productos planos de acero al carbono laminados en caliente procedentes de Tailandia), 66 *Fed. Reg.* 49622, y el correspondiente Issue and Decision Memorandum (Memorandum sobre las cuestiones y la decisión), observación 7 (28 de septiembre de 2001) (donde se afirma que la práctica de Comercio es "calcular los gastos administrativos y de carácter general sobre la base de los estados financieros sin consolidar de la entidad productora de la empresa concreta ... también incluimos en los gastos administrativos y de carácter general de la empresa una suma en concepto de servicios administrativos prestados en nombre de la empresa por su matriz".) (EE.UU. - Prueba documental 82).

⁶⁸ Véase *Brass Sheet and Strip from Canada; Final Results of Antidumping Duty and Administrative Review* (Chapas y bandas de latón procedentes del Canadá; resultados definitivos del examen administrativo de derechos antidumping), 61 *Fed. Reg.*, 46618, 46619 (4 de septiembre de 1996) (Canadá - Prueba documental 104).

administrativos y de carácter general de la empresa matriz, con inclusión de los gastos de este tipo registrados por separado en el estado financiero de la empresa matriz.⁶⁹

124. En la página 51 del informe anual de 2000 de Weyerhaeuser Company (Canadá - Prueba documental 166) se dice lo siguiente:

"[é]sta es una solución de un litigio en relación con determinadas reclamaciones, lo que quiere decir que las reclamaciones se pagarán conforme se presenten a lo largo de un período de nueve años, sin cantidades máximas o mínimas".

Al determinar la cantidad imputable al período objeto de investigación, ¿tomó en cuenta el USDOC que las reclamaciones se pagarían conforme se presentaran a lo largo de un período de nueve años, sin cantidades máximas o mínimas? ¿O imputó el USDOC al período objeto de investigación toda la cantidad anotada por la empresa? Sírvanse facilitar una explicación al respecto.

75. De conformidad con el trato dado por Weyerhaeuser a todos los gastos de litigio como un gasto en que se incurrió durante el período formado por el ejercicio fiscal 2000 en sus propios libros y registros, Comercio incluyó todos los gastos de litigio en su coeficiente de gastos administrativos y de carácter general. En otras palabras, Weyerhaeuser reconoció todos los gastos de litigio durante el año en que se incurrió en ellos (es decir, el período objeto de investigación). Weyerhaeuser nunca alegó ante Comercio que este gasto de litigio debía ser tratado de otro modo que como gasto del período. (Por ejemplo, Weyerhaeuser nunca alegó que el gasto de la solución del litigio debía de ser amortizado a lo largo de varios años.) Al contrario, sólo alegó que todo el gasto debía ser excluido de la imputación a la producción de madera blanda de gastos administrativos y de carácter general.

125. Sírvanse formular observaciones sobre el siguiente fragmento del párrafo 229 de la segunda comunicación escrita del Canadá:

"el Departamento de Comercio convino en que era adecuado excluir de su determinación preliminar los gastos administrativos y de carácter general de la empresa matriz".

76. Comercio permitió la exclusión del costo de la solución de litigios en la *Determinación Preliminar* porque sólo durante la verificación se enteró del hecho de que Weyerhaeuser había excluido estos costos de solución de litigios de los gastos administrativos y de carácter general comunicados por la empresa matriz. En una investigación antidumping, la verificación se produce después de la determinación preliminar. Como se explicó en la *Determinación Definitiva*, cuando Comercio consideró los costos de solución de litigios determinó que lo adecuado era considerarlos parte de los gastos administrativos y de carácter general de la empresa matriz e imputó una parte de ellos a la madera blanda.⁷⁰

126. Sírvanse formular observaciones sobre el siguiente fragmento del párrafo 93 de la segunda declaración oral del Canadá:

⁶⁹ Véase la segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 230, donde el Canadá concede que otras partidas registradas por separado en el estado financiero de la empresa matriz eran gastos generales y que era adecuado incluirlos en el coeficiente de gastos administrativos y de carácter general de Weyerhaeuser Canadá. Véase también la segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 89, nota 149.

⁷⁰ Véase la *Determinación Definitiva*, observación 48b (Canadá - Prueba documental 2).

"los Estados Unidos no se refieren en ninguna de sus comunicaciones al hecho de que la práctica tradicional del Departamento de Comercio ha sido excluir los gastos administrativos y de carácter general de la empresa matriz inconexos, constatando en numerosas ocasiones que no todos esos gastos son 'fungibles'".

77. La práctica normal de Comercio es excluir los gastos administrativos y de carácter general de una empresa matriz si se presentan pruebas de que dicha empresa matriz no ha realizado ninguna función en nombre de la filial,⁷¹ como fue el caso en la determinación sobre el asunto *Chapas y bandas de latón* citada por el Canadá.⁷² Sin embargo, este último caso y la práctica de Comercio cuando una empresa matriz no realiza ninguna función en nombre de una filial son irrelevantes para el cálculo de los gastos administrativos y de carácter general de Weyerhaeuser Canadá porque es un hecho incontestado que la empresa matriz realizó funciones en nombre de Weyerhaeuser Canadá. En cualquier caso, el Canadá no se ha opuesto a la inclusión de una parte de los gastos administrativos y de carácter general de la empresa matriz en los gastos administrativos y de carácter general de Weyerhaeuser Canadá.⁷³ Así pues, el Canadá no ha impugnado la fungibilidad de los gastos administrativos y de carácter general de la empresa matriz con respecto a Weyerhaeuser Canadá. Al contrario, el Canadá sólo ha impugnado la inclusión de una parte de los gastos de litigio en los gastos administrativos y de carácter general de Weyerhaeuser Canadá.

127. Sírvanse formular observaciones sobre el siguiente fragmento del párrafo 90 de la segunda declaración oral del Canadá:

"la Prueba documental 26 relativa a la verificación de costos desglosa los elementos de los gastos administrativos y de carácter general de Weyerhaeuser US e incluye una partida correspondiente a gastos de procedimientos legales de [[]]. Ésta representaba los gastos judiciales de carácter general de la empresa. Los [[]] correspondientes a gastos relativos a paneles de madera prensada no figuran." [No se reproduce la nota de pie de página.]

78. La calificación adecuada de los gastos de litigio relacionados con los paneles de madera prensada no depende del desglose de ese gasto hecho por Weyerhaeuser US en sus libros y registros. Lo que importa es el carácter inherente del gasto. Una empresa normalmente desglosa los costos particulares porque son importantes y requieren una explicación ulterior⁷⁴, como era el caso de los

⁷¹ Véase, *supra*, la respuesta a la pregunta 123.

⁷² Véase *Brass Sheet and Strip from Canada; Final Results of Antidumping Duty and Administrative Review* (Chapas y bandas de latón procedentes del Canadá; resultados definitivos del examen administrativo de derechos antidumping), 61 *Fed. Reg.*, 46618, 46619 (4 de septiembre de 1996) (Canadá - Prueba documental 104); véase también la segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 230, donde el Canadá concede que otras partidas registradas por separado en el estado financiero de la empresa matriz eran gastos generales y que era adecuado incluirlos en el coeficiente de gastos administrativos y de carácter general de Weyerhaeuser Canadá. Véase también la segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 89, nota 149.

⁷³ Véase la segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 230, donde se explica qué parte de los gastos administrativos y de carácter general de la empresa matriz no se opuso a que fuera incluida por Comercio en el cálculo de los gastos administrativos y de carácter general de Weyerhaeuser Canadá.

⁷⁴ Véase Susan Weiss Budak, Patrick R. Delaney, Barry J. Epstein y Ralph Nach, Wiley GAAP 2002: Interpretation and Application of Generally Accepted Accounting Principles 2000 (Interpretación y aplicación de los principios de contabilidad generalmente aceptados, 2000), página 76 (John Wiley & Sons, 2001). (EE.UU. - Prueba documental 83).

gastos de litigio en los estados financieros consolidados de Weyerhaeuser. Sin embargo, si un capítulo de gastos tiene un carácter general, su anotación por separado de la partida genérica de gastos administrativos y de carácter general no modifica su carácter general. De hecho, Weyerhaeuser introdujo otra categoría de gastos generales, "gastos de integración y cierre", anotándolo por separado en sus estados financieros. El Canadá no ha impugnado la inclusión de estos "gastos de integración y cierre" en el coeficiente de gastos administrativos y de carácter general de Weyerhaeuser Canadá. Igualmente, la inclusión por Comercio de una parte de los gastos de litigio en los gastos administrativos y de carácter general de Weyerhaeuser Canadá fue razonable.

J. TEMBEC (INGRESOS POR SUBPRODUCTOS)

A los Estados Unidos:

128. ¿De qué modo se aplicó la prueba de la plena competencia? El Canadá afirma en el párrafo 235 de su primera comunicación escrita lo siguiente:

"[c]uando el precio medio cobrado a compradores vinculados fue superior al cobrado a los no vinculados, el USDOC llegó a la conclusión de que el declarante había vendido a sus compradores vinculados madera en plaquitas a precios inflados que no eran precios de mercado. En tales casos, el USDOC no tomó en cuenta los ingresos que figuraban en los libros y registros del declarante por sus ventas a compradores vinculados y reevaluó esas ventas basándose en el precio inferior que el declarante había cobrado a compradores no vinculados."

¿Refleja la afirmación del Canadá con exactitud la práctica del USDOC tal como fue aplicada en la investigación antidumping relativa a la madera blanda? En particular, ¿prescindió el USDOC de los ingresos que West Fraser obtuvo por sus ventas a partes vinculadas en Columbia Británica aduciendo que éstas se habían efectuado a "precios inflados que no eran precios de mercado"? Sírvanse facilitar una explicación al respecto.

79. Esta pregunta se presenta bajo el encabezamiento "Tembec (ingresos por subproductos)". Sin embargo, Comercio no hizo un análisis de la plena competencia en lo que respecta a los ingresos de Tembec por subproductos. Como se explicó en la *Determinación Definitiva* en lo que respecta a Tembec, las transacciones con madera en plaquitas se realizaron entre divisiones de la misma entidad jurídica. La práctica de Comercio con respecto a las transacciones dentro de la misma entidad jurídica es utilizar el costo real de los insumos.⁷⁵ Los subproductos, por su propia naturaleza, no tienen unos costos que se les puedan atribuir directamente. Así pues, Comercio consideró primero los libros y registros de Tembec, como exige el Acuerdo Antidumping, para determinar un valor razonable para la madera en plaquitas. Comercio comparó a continuación los valores internos de Tembec con los precios de venta de la madera en plaquitas de Tembec basados en el mercado. Como los costos internos generalmente son inferiores a los precios de mercado, debido a la existencia de un beneficio, también en el caso de los subproductos se realizan en el cálculo de los costos unas compensaciones generalmente inferiores al valor de mercado de tales subproductos. Comercio observó que los precios de transferencia entre divisiones de Tembec eran inferiores a los precios de venta a partes no vinculadas. Por consiguiente determinó que la utilización de los precios inferiores representaba una estimación razonable de los costos de los subproductos.

80. Es importante observar, en el caso de Tembec, que Comercio no examinó los precios de mercado entre partes no vinculadas a efectos de realizar un análisis de la plena competencia sino

⁷⁵ *Determinación Definitiva*, observación 11, página 60 (Canadá - Prueba documental 2).

como punto de partida para determinar el costo de la madera en plaquitas. El enfoque de Comercio es conforme con la preferencia que el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping manifiesta por que se utilicen como base los libros y registros del propio productor.

81. En lo que respecta a West Fraser, la declaración que figura en el párrafo 235 de la primera comunicación escrita del Canadá refleja correctamente la forma en que Comercio aplica generalmente la prueba de la plena competencia. Sin embargo, es importante observar que Comercio no aplica esta prueba ciegamente sino que examina los precios registrados en los libros y registros de un declarante para determinar si concurren factores particulares que justifiquen la utilización de las transacciones entre partes no vinculadas si los valores de éstas son más altos. En este caso, Comercio ignoró los ingresos obtenidos por West Fraser en Columbia Británica mediante ventas a partes vinculadas si el precio medio cobrado a los compradores vinculados era superior al precio medio de venta de la madera en plaquitas a compradores no vinculados. Es importante observar que la prueba de la plena competencia que realiza Comercio -que el Canadá no impugna *per se*⁷⁶- se basa en la premisa de que se reconozca que las transacciones entre partes vinculadas inherentemente no son fiables y, por consiguiente, deben ser sometidas a escrutinio. Para determinar si las transacciones entre partes vinculadas se habían producido a precios de plena competencia, Comercio determinó que los precios de las ventas de West Fraser a partes vinculadas eran superiores a los precios de las ventas a partes no vinculadas.⁷⁷ De conformidad con esta constatación, Comercio ignoró los precios a partes vinculadas y volvió a valorar las ventas de madera en plaquitas de West Fraser en función de los precios de venta a partes no vinculadas.

82. El Acuerdo Antidumping manifiesta una preferencia por el cálculo de los costos sobre la base de los libros y registros de la parte, salvo si esos datos no reflejan razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado. Al aplicar su prueba de la plena competencia a las ventas de madera en plaquitas de West Fraser a partes vinculadas, Comercio determinó que esas ventas no reflejaban razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado. Por consiguiente, de conformidad con el párrafo 2.1.1 del artículo 2, Comercio volvió a valorar las ventas de madera en plaquitas basándose en los precios de venta a partes no vinculadas.

129. El Canadá establece una analogía entre el presente caso y la constatación que figura en el párrafo 148 del informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Estados Unidos - Acero laminado en caliente* según la cual "[la discreción] debe ejercerse de manera imparcial, que sea equitativa para todas las partes afectadas por una investigación antidumping". Sírvanse formular observaciones al respecto.

83. La analogía establecida por el Canadá con la constatación del Órgano de Apelación en el asunto *Estados Unidos - Acero laminado en caliente* es incorrecta. En el asunto *Estados Unidos - Acero laminado en caliente* lo que estaba en cuestión era la práctica de Comercio de excluir de su cálculo del valor normal las ventas a partes vinculadas que se hubiera determinado que no habían sido hechas en el curso de operaciones comerciales normales. De acuerdo con esta práctica, Comercio excluía automáticamente del cálculo del valor normal las ventas a partes vinculadas a precios inferiores al 99,5 por ciento del promedio ponderado de los precios de venta a partes no vinculadas. El Japón se oponía a esta práctica, en parte porque no se aplicaba una exclusión automática similar a las ventas a partes vinculadas que se hicieran a precios superiores al 100,5 por ciento del promedio

⁷⁶ Véase, por ejemplo, la primera comunicación escrita del Canadá, párrafo 243.

⁷⁷ Este análisis se refleja en DOC Memorandum on West Fraser's Cost of Production and Constructed Value Calculation Adjustments for the *Final Determination* (Memorandum del USDOC sobre los ajustes del cálculo de los costos de producción y el valor reconstruido en el caso de West Fraser para la *Determinación Definitiva*), página 2 y apéndice 1 (Canadá - Prueba documental 108).

ponderado de los precios de venta a partes no vinculadas. En otras palabras, el Japón se oponía a la falta de simetría entre el trato dado a las ventas a empresas vinculadas a precios inferiores y el trato dado a las ventas a precios superiores.

84. Por el contrario, las cuestiones que plantean las compensaciones por la madera en plaquitas en la presente diferencia no se basan en un problema de simetría. Afirmar que la imparcialidad exige que situaciones similares sean tratadas de forma similar no quiere decir que el método que utilice Comercio para evaluar las ventas de madera en plaquitas a clientes vinculados tenga que ser idéntico al método que utilice para evaluar las transferencias de madera en plaquitas entre dos divisiones de la misma empresa. Ello se debe a que las ventas a partes vinculadas y las transferencias entre divisiones no son transacciones similares. Son unos tipos de transacciones fundamentalmente diferentes. La imparcialidad no exige que sean evaluadas de forma idéntica.

85. Como han explicado los Estados Unidos en anteriores comunicaciones, las ventas a empresas vinculadas son fundamentalmente distintas de las transferencias entre divisiones. En el caso de las ventas a empresas vinculadas, la cuestión es si tales ventas reflejan un precio de mercado auténtico, no influido por la vinculación entre el comprador y el vendedor. En el caso de los precios de las transferencias internas entre divisiones, la cuestión es si el precio interno de transferencia utilizado por la empresa refleja razonablemente los costos que representa para esa empresa la producción del subproducto cuyo valor se quiere compensar. En la investigación sobre la madera blanda, Comercio calculó las compensaciones por la madera en plaquitas "de manera imparcial, que sea equitativa para todas las partes afectadas". Sin embargo, frente a lo que sugiere el Canadá, la imparcialidad no exige que se aplique la misma metodología en situaciones de hecho fundamentalmente diferentes.

86. Cabe también señalar que, cuando se aplicó la prueba de la plena competencia, como en el caso de West Fraser, el Canadá no impugnó *per se* dicha prueba de Comercio sino sólo algunos aspectos de su aplicación con respecto a las cuestiones que plantea el subproducto madera en plaquitas. En su primera comunicación escrita, el Canadá señalaba lo siguiente:

[El Canadá] no discute que una determinación de no existencia de precios en condiciones de plena competencia pueda servir de apoyo a una determinación de que los libros y registros en que figuren esos precios quizá no reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado. En tal caso, la autoridad investigadora podrá recurrir legítimamente a datos alternativos e ignorar los libros y registros.⁷⁸

Así pues, el Canadá no se opuso a la aplicación de la prueba de la plena competencia tal y como Comercio lo hizo con otros declarantes. Su objeción con respecto a West Fraser era simplemente que "una autoridad investigadora imparcial y objetiva no hubiera podido constatar que las ventas registradas de madera en plaquitas de West Fraser a compradores vinculados se hacían a precios inflados que no eran precios de mercado".⁷⁹ La realización de un análisis de la plena competencia por Comercio al examinar las ventas de West Fraser de madera en plaquitas a partes vinculadas se hizo de forma imparcial, que fue equitativa para la parte afectada.

130. Sírvanse formular observaciones sobre el párrafo 107 de la segunda declaración oral del Canadá.

87. El tratado de contabilidad que el Canadá cita para afirmar que las transacciones entre entidades vinculadas deben ser valoradas de la misma manera que las transacciones entre divisiones

⁷⁸ Primera comunicación escrita del Canadá, párrafo 243.

⁷⁹ *Id.*, párrafo 244.

de la misma entidad no sirve de apoyo para tal argumentación. De hecho, el tratado no dice nada sobre la cuestión. Su silencio no equivale a que se reconozca que está prohibido que se utilicen métodos distintos para evaluar las ventas a partes vinculadas y las transferencias entre divisiones.

88. Además, el tratado de contabilidad citado por el Canadá en el párrafo 107 de su segunda declaración oral en realidad sirve de apoyo al argumento de los Estados Unidos de que la diferencia entre los precios de las transferencias entre divisiones y los precios de ventas a entidades no vinculadas depende del beneficio o "ganancia". El tratado señala que "[c]ualquier diferencia entre los precios reales de venta y los precios utilizados para establecer los costos de los subproductos se considerarán ganancia o pérdida".⁸⁰ Como ya han explicado los Estados Unidos, el Acuerdo Antidumping obliga a Comercio a determinar si los costos indicados reflejan razonablemente los costos de producción. Las ventas de mercancías en el mercado normalmente incluyen no sólo los costos reales de producción sino una suma adicional en concepto de beneficio. Así pues, aunque una empresa pueda asignar un valor a un subproducto, generalmente venderá ese subproducto por una suma mayor a los compradores no vinculados. La documentación sobre contabilidad citada por el Canadá confirma la idea misma que el Canadá rechaza: que una empresa puede obtener una "ganancia" de la venta de un subproducto en el mercado del mismo modo que puede obtener un "beneficio" por la venta de factores de producción en el mercado.

K. WEST FRASER

A los Estados Unidos:

133. En lo que se refiere a la factoría McBride de West Fraser, la siguiente afirmación figura en la página 23 del informe de verificación del USDOC (Canadá - Prueba documental 110):

"[d]irectivos de la empresa explicaron que la factoría McBride tenía, en el momento de su adquisición, un contrato a largo plazo en vigor de venta de madera en plaquitas y que todas las ventas tuvieron lugar en abril y mayo de 2000. Explicaron que el valor de las ventas de la madera en plaquitas aumentó en mayo de 2000 y que se vieron obligados a venderla al precio inferior contratado."

¿Consideró el USDOC durante la investigación las constataciones que figuran *supra*? En caso afirmativo, ¿de qué modo? Sirvanse remitir al Grupo Especial a la parte pertinente del expediente. El Grupo Especial observa que al menos en dos casos -esto es, con respecto a Canfor y Tembec- el USDOC decidió no utilizar determinados datos sobre precios de ventas a partes no vinculadas. ¿En qué difería la situación de Canfor y Tembec, en su caso, de la de la factoría McBride?

89. Merece la pena señalar tres puntos con respecto a si Comercio consideró las constataciones de su informe de verificación: 1) West Fraser nunca alegó que las ventas no vinculadas de su factoría McBride se hubieran hecho en circunstancias que hacían que no reflejaran razonablemente los valores de mercado de la madera en plaquitas de West Fraser y, de hecho, Comercio constató en la verificación que las ventas de la factoría McBride reflejaban razonablemente un valor de mercado de la madera en plaquitas⁸¹; 2) aunque West Fraser hubiera hecho esta alegación en la investigación,

⁸⁰ W.J. Morse y H.P. Roth, *Cost Accounting: Processing, Evaluating, and Using Cost Data* (Contabilidad de costos: procesamiento, evaluación y utilización de información sobre los costos), 3ª ed. (Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1986), páginas 157-158. (Canadá - Prueba documental 175).

⁸¹ Véase la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 224, y las citas de documentos que constan en el expediente que contiene. Principalmente, el Canadá subraya la importancia del supuesto carácter no comercial de los contratos de la factoría McBride de West Fraser que tiene ante sí el Grupo Especial,

nada en el carácter del contrato a largo plazo hubiera hecho que las transacciones fueran "no comerciales", dado que los contratos a largo plazo son instrumentos comerciales comunes⁸²; y 3) Comercio no se basó exclusivamente en las ventas de la factoría McBride para su análisis; también consideró las transacciones de la factoría Pacific Island, que eran transacciones basadas en el mercado.⁸³

90. El Grupo Especial se refiere al trato dado a las ventas a partes no vinculadas hechas por Tembec y Canfor. En lo que respecta a Tembec, todas las ventas a partes vinculadas se realizaron entre divisiones de la misma entidad jurídica.⁸⁴ Tras comparar los precios fijados por Tembec para las transferencias internas de madera en plaquitas en Columbia Británica con las ventas de madera en plaquitas de Tembec a partes no vinculadas en Columbia Británica, Comercio determinó que los precios de transferencia interna eran un equivalente razonable de los costos de la madera en plaquitas.⁸⁵ Para las ventas internas de Tembec de madera en plaquitas en Quebec y Ontario no había datos utilizables sobre los precios de mercado que permitieran evaluar si los precios de transferencia interna eran preferenciales. Así pues, Comercio aplicó la constatación específica sobre las ventas de madera en plaquitas de Tembec en Columbia Británica, es decir, que los precios de transferencia interna de la madera en plaquitas no eran preferenciales, a las ventas de madera en plaquitas de la empresa en Quebec y Ontario y determinó que los precios de transferencia interna de Tembec de madera en plaquitas no eran preferenciales y podían ser utilizados para la determinación definitiva. En otras palabras, los resultados del análisis de las ventas de madera en plaquitas de Tembec en Columbia Británica eran suficientemente fiables para que pudieran aplicarse a las ventas de madera en plaquitas de la empresa en otras provincias. No hubo ninguna alegación de que ningún acuerdo contractual influyera en el precio de las ventas de madera en plaquitas de Tembec a partes vinculadas o no vinculadas. Por estos motivos, los hechos relacionados con Tembec son distintos de los relacionados con West Fraser.

91. En lo que respecta a Canfor, Comercio determinó que sus ventas de madera en plaquitas de sus aserraderos en Alberta a compradores no vinculados estaban distorsionadas debido a los denominados "acuerdos contractuales" que no reflejaban ningún precio de mercado durante el período pertinente. El carácter exacto de los "acuerdos contractuales" de Canfor en Alberta es información comercial confidencial que no puede ser divulgada en este procedimiento, pero es una situación de hecho totalmente diferente de la derivada del contrato de West Fraser entre la factoría McBride y determinados compradores no vinculados.⁸⁶ Así pues, no hay base fiable para aplicar la prueba de la plena competencia a las ventas de madera en plaquitas de Canfor en Alberta. En Columbia Británica,

pero durante la investigación West Fraser ni siquiera incluyó el contrato en el expediente. El carácter comercial/no comercial del contrato nunca fue planteado por West Fraser, de forma que no fue una cuestión que abordara expresamente Comercio.

⁸² Declaración inicial de los Estados Unidos en la segunda reunión sustantiva, párrafo 79.

⁸³ Véase, por ejemplo, West Fraser Cost Verification Exhibit C5 (Verificación de costos de West Fraser, prueba documental C5), WF-Cost 007503 (Canadá - Prueba documental 106); primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 219; respuestas de los Estados Unidos a las preguntas de 19 de junio de 2003 del Grupo Especial, párrafo 71.

⁸⁴ Véase DOC Verification Report on the Cost of Production and Constructed Value Data Submitted by Tembec Inc. (Informe de verificación del USDOC sobre los datos relativos a los costos de producción y el valor reconstruido presentados por Tembec Inc.) (29 de enero de 2002) (Canadá - Prueba documental 112 - contiene información comercial confidencial).

⁸⁵ *Determinación Definitiva*, observación 11, página 61 (Canadá - Prueba documental 2).

⁸⁶ Véase la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 255, nota 268.

los aserraderos de Canfor no vendieron madera en plaquitas a partes no vinculadas.⁸⁷ Al no haber ventas no vinculadas de madera en plaquitas en Columbia Británica y al no haber resultados fiables con respecto a Alberta que pudieran aplicarse a Columbia Británica (situación diferente de la de Tembec), sólo quedaba a Comercio una posibilidad: comparar las ventas de madera en plaquitas de Canfor a partes vinculadas en Columbia Británica con el promedio ponderado de los precios de mercado de las ventas no vinculadas de madera en plaquitas de otros declarantes en Columbia Británica. El resultado fue que se constató que las ventas no vinculadas de madera en plaquitas de Canfor se habían realizado a precios de libre competencia.

92. Las situaciones de Tembec y Canfor en lo que respecta a estas ventas de madera en plaquitas era distinta de la situación de West Fraser. Primero, West Fraser era el único de estos tres declarantes que había realizado ventas de madera en plaquitas tanto a partes vinculadas como a partes no vinculadas en todas las provincias en que había realizado ventas de madera en plaquitas. Segundo, ni Canfor ni Tembec tenían arreglos contractuales similares a los de West Fraser. Las ventas de madera en plaquitas de Tembec no estaban asociadas a ninguna cuestión contractual, y las cuestiones contractuales planteadas en conexión con las ventas de madera en plaquitas de Canfor eran completamente distintas en los hechos de las cuestiones relacionadas con West Fraser. Tercero, aunque el Canadá intente calificar las ventas de madera en plaquitas de West Fraser a partes no vinculadas en Columbia Británica como *de minimis*, estas ventas eran de hecho considerables.⁸⁸ Por consiguiente, la situación de West Fraser era distinta de la de Canfor y Tembec. A la vista de las diferencias, era apropiado que Comercio hiciera una evaluación diferente de la compensación por la madera en plaquitas aplicada a West Fraser de la aplicada a Canfor o Tembec.

L. SLOCAN

A los Estados Unidos:

137. En el párrafo 319 de la segunda comunicación escrita del Canadá se afirma lo siguiente:

"el Departamento de Comercio no incluyó en ninguna parte de su determinación preliminar los beneficios obtenidos por Slocan en el comercio de futuros".

Con respecto a la determinación definitiva, el párrafo 327 de la segunda comunicación escrita del Canadá dice lo siguiente:

"la determinación definitiva del Departamento de Comercio no tuvo en cuenta los ingresos que Slocan obtuvo de los futuros y los excluyó del cálculo del margen".

¿Están de acuerdo los Estados Unidos con las afirmaciones *supra* y otras afirmaciones formuladas en el mismo sentido que figuran en la segunda comunicación escrita del Canadá?

93. Aunque las citas de los párrafos 319 y 327 de la segunda comunicación escrita del Canadá sean fácticamente correctas, son incompletas e inducen a error.

⁸⁷ *Id.*, página 60.

⁸⁸ Véase la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 219.

94. En contradicción con la sugerencia del Canadá, Comercio consideró a lo largo de la investigación de una forma plena y equitativa los ajustes que solicitaba Slocan por los ingresos obtenidos de sus contratos de futuros. Además, en contradicción con la sugerencia del Canadá, no había ninguna obligación de incluir estas sumas en el cálculo del margen si no se demostraba una influencia en la comparabilidad de los precios, según establece el párrafo 4 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping.

95. Como afirmó el grupo especial que examinó el asunto *Egipto - Barras de refuerzo*, la carga de la fundamentación de una petición de un ajuste corresponde a la parte que lo solicita -en este caso Slocan- no a la autoridad investigadora.⁸⁹ El declarante tiene una obligación positiva tanto de presentar como de justificar la información y los argumentos que sean necesarios para probar sus alegaciones. No sólo es esto lo que establece el párrafo 4 del artículo 2, sino que también es lo lógico ya que la información pertinente estará en manos del declarante. La autoridad investigadora no tiene ningún deber de explorar o conceder ajustes que no hayan sido ni solicitados ni fundamentados por el declarante.

96. Slocan pidió dos ajustes alternativos para tener en cuenta los ingresos obtenidos de sus contratos de futuros. Primero, pidió que los ingresos fueran tratados como una compensación de los gastos directos de venta. Alternativamente, pidió que fueran tratados como una compensación de los gastos financieros. Slocan no planteó ni demostró ninguna base alternativa más para el ajuste.

97. Una vez que Comercio evaluó y rechazó adecuadamente las dos bases del ajuste que Slocan había pedido, había satisfecho su obligación de considerar la posibilidad de un ajuste. Cualquier otra conclusión supondría que las empresas demandadas podrían presentar libremente alegaciones generales de su derecho a un ajuste con una explicación mínima de los datos, y que correspondería a la autoridad investigadora la obligación de encontrar la base adecuada para el ajuste, aunque la explicación fuera incompleta, poco clara o contradictoria. El Acuerdo Antidumping no obliga a un resultado tan ilógico. El único requisito que establece el párrafo 4 del artículo 2 es que se tengan debidamente en cuenta, "según sus circunstancias particulares" las diferencias que se haya "demostrado" que influyen en la comparabilidad de los precios.⁹⁰

138. Sírvanse formular observaciones sobre la siguiente afirmación, contenida en la página III.55 de Canadá - Prueba documental 123:

"los contratos de cobertura de futuros no constituyen gastos/ingresos directos de venta, porque no están directamente relacionados con las ventas. Son gastos/ingresos indirectos de venta, y no gastos/ingresos financieros, y como tales no son una compensación adecuada de los gastos en concepto de intereses incluidos en los costos de producción".

98. La Canadá - Prueba documental 123 es un extracto del escrito de réplica de la autoridad investigadora al panel del TLCAN que consideró la investigación antidumping llevada a cabo por Comercio con respecto a la madera blanda. La declaración citada fue la respuesta de Comercio a la comunicación de Slocan al panel del TLCAN, en la que Slocan afirmaba *por primera vez* que los beneficios obtenidos de futuros podrían ser un gasto/ingreso indirecto de venta. Slocan había presentado un argumento *post hoc* al que Comercio respondió, como se cita. La declaración de Comercio resume correctamente, después del procedimiento, cómo entiende que Slocan pudo haber presentado (pero no lo hizo así de hecho) su petición de un ajuste. Sin embargo, esta observación,

⁸⁹ *Egipto - Barras de refuerzo*, párrafos 7.381, 7.387 (la petición de un ajuste para reflejar el costo de créditos no fue planteada correctamente por la entidad interesada).

⁹⁰ Véase las Primeras respuestas de los Estados Unidos a las preguntas del Grupo Especial, párrafo 137.

presentada en el litigio después de la investigación, no tiene influencia en la cuestión sometida a este Grupo Especial. La única cuestión que se ha sometido a este Grupo Especial es si el rechazo por Comercio de las dos bases alternativas planteadas por Slocan para el ajuste que solicitaba se basó en unos hechos correctamente establecidos y en una evaluación imparcial y objetiva de estos hechos. Los Estados Unidos señalan, además, que la única comunicación presentada por Slocan durante la investigación con respecto a unos posibles gastos indirectos de venta, de hecho, era una afirmación sin ambigüedades, en su respuesta al cuestionario de 23 de julio de 2001, de que *no* había incurrido en gastos indirectos de venta en los Estados Unidos.⁹¹

139. Sírvanse formular observaciones sobre el párrafo 192 de la respuesta del Canadá a la pregunta 77 formulada por el Grupo Especial:

"[e]n consecuencia, los precios que ofrece en otras ventas son diferentes de lo que habrían sido en ausencia de la red de seguridad que proporcionan los contratos de cobertura, [sic]. Por lo tanto, la actividad de cobertura, por definición, influye en los precios de todas las ventas del mercado, y no sólo en los de las realizadas a través de CME".

99. El argumento del Canadá se basa en racionalizaciones *post hoc*. Slocan no presentó tal argumento durante la investigación en apoyo del ajuste que había solicitado.

100. Como han señalado ya los Estados Unidos en respuesta a las preguntas orales formuladas por el Grupo Especial en la segunda reunión, todas las pruebas sobre esta cuestión consisten en dos frases generales que figuran en la respuesta de Slocan a la sección C del cuestionario, más un folleto sobre los contratos de cobertura que se presentó en la verificación. Estas pruebas no demuestran la influencia sobre la comparabilidad de los precios necesaria para servir de base a un ajuste. No hay ninguna norma *per se*, como defiende el Canadá, de que el comercio de futuros, por definición, influya en todas las ventas realizadas en el mercado.

101. En su respuesta al cuestionario de 23 de julio de 2001, Slocan afirmó sin ambigüedades que los beneficios derivados de contratos de cobertura deben ser tratados como una compensación de los gastos directos de venta en el mercado de los Estados Unidos, como ajuste para tener en cuenta las diferencias en las condiciones de venta.⁹² Su afirmación fue la siguiente:

A veces Slocan vende sus posiciones deudoras y asume la pérdida o ganancia que resulte de la diferencia entre el precio de venta y el precio de ejercicio. Estos gastos o ingresos están vinculados a las ventas de Slocan en los Estados Unidos y por eso se registran como gastos directos de venta.⁹³

Slocan no ha explicado qué relación existe entre estos gastos o ingresos y unas ventas concretas de madera en los Estados Unidos. Tampoco ha dicho nada sobre cómo podrían influir sus contratos en los precios aplicados a los clientes estadounidenses. Los hechos no demuestran que estos beneficios

⁹¹ Respuesta de Slocan Forest Products Ltd a las secciones B, C y D del cuestionario antidumping del Departamento de Comercio, 23 de julio de 2001, páginas C35-37 (EE.UU. - Prueba documental 71).

⁹² Respuesta de Slocan Forest Products Ltd a las secciones B, C y D del cuestionario antidumping del Departamento de Comercio, 23 de julio de 2001, páginas C35-37 (EE.UU. - Prueba documental 71). En la misma comunicación, Slocan afirmó sin ambigüedades que no incurría en gastos indirectos de venta.

⁹³ *Id.*, páginas C-35-36 (EE.UU. - Prueba documental 71).

se deban considerar una compensación de los gastos directos de venta. No están directamente relacionados con ventas concretas de madera blanda.⁹⁴

102. El Canadá realiza un ejercicio teórico *post hoc* al afirmar ahora que: "Una vez que Slocan ha demostrado que tiene actividades de comercio de futuros, lo que necesariamente influye en la comparabilidad de los precios, el párrafo 4 del artículo 2 obligaba a Comercio a realizar un ajuste".⁹⁵ Se trata de una nueva afirmación hecha por el Canadá que carece de fundamento en el párrafo 4 del artículo 2 o en el expediente de la investigación. Slocan no ha presentado ninguna prueba que demuestre, como pretende ahora el Canadá, que la "cobertura mediante actividades de comercio de futuros influye en todas las ventas en un mercado concreto".⁹⁶

103. Las pruebas que constan en el expediente presentadas por Slocan establecen que: "El objetivo de la cobertura es *reducir el riesgo de acumular existencias de madera*".⁹⁷ El folleto de *Random Lengths* sobre la cobertura (presentado por Slocan en la verificación) establece también que cuando una empresa se cubre puede "*reducir el riesgo de mantener o acumular existencias* mediante la adquisición de una posición igual y contraria en el mercado de futuros de Random Length Lumber".⁹⁸

104. La demostración de que la cobertura se utiliza para reducir el riesgo de acumulación de existencias *no* es una demostración de que haya una influencia sobre todos los precios del mercado. Las pruebas de Slocan no demuestran la influencia *per se* en la comparabilidad de los precios afirmada por el Canadá. Tampoco demuestra que los contratos de futuros de Slocan (que no tengan por resultado la entrega material de la mercancía) influyen en los precios de la madera incluidos en nuestro análisis. Los contratos que tuvieron por resultado la entrega efectiva de la mercancía a clientes de Slocan (de hecho, las únicas ventas cuyos precios resultaron afectados) se incluyeron como ventas en el cálculo del margen de dumping de Slocan. Pero los beneficios obtenidos de contratos que se vendieron y que no tuvieron por resultado la entrega de madera no son un fundamento adecuado para pedir un ajuste para tener en cuenta las condiciones de venta. Por consiguiente, Comercio rechazó adecuadamente el ajuste pedido por Slocan.

A ambas partes:

140. Sírvanse presentar en forma de diagrama la estructura empresarial de Weyerhaeuser International Inc., mostrando la relación entre Weyerhaeuser Canada, Weyerhaeuser US y Weyerhaeuser International Inc. Además, ¿podría el Canadá facilitar la estructura de los registros financieros de las diferentes entidades, esto es, indicar a qué nivel son auditados/consolidados?

105. En la investigación antidumping sobre el asunto de la *Madera blanda*, el Departamento de Comercio recibió información de Weyerhaeuser Company, situada en los Estados Unidos, y la filial canadiense de la que es propietaria en su totalidad, Weyerhaeuser Company Ltd. (conjuntamente, "Weyerhaeuser"). La estructura de estas empresas fue presentada en forma de diagrama en el

⁹⁴ Véase Informe de verificación de costos de Slocan, página 26 (Canadá - Prueba documental 118); véase también la *Determinación Definitiva*, observación 21 (Canadá - Prueba documental 2).

⁹⁵ Segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 336; véanse también las notas 356 y 363.

⁹⁶ Segunda comunicación escrita del Canadá, nota 356.

⁹⁷ Informe de verificación de ventas de 28 de enero de 2002, prueba documental 21, VE 02361, Canadá - Prueba documental 119.

⁹⁸ Informe de verificación de las ventas de 28 de enero de 2002, prueba documental 21, Random Lengths - An Introductory Hedge Guide (Guía introductoria de las operaciones de cobertura), VE 02364, Canadá - Prueba documental 119.

expediente administrativo de la investigación como parte de la respuesta de Weyerhaeuser a la sección A del cuestionario del Departamento de Comercio. (Respuesta dada el 22 de junio de 2001 por Weyerhaeuser a la sección A del cuestionario en A-7 y las pruebas documentales A-3 y A-5.) Como Weyerhaeuser, la declarante canadiense, ha indicado que estos diagramas contienen información de dominio privado, es más adecuado que sea el Gobierno del Canadá el que los presente en respuesta a la solicitud del Grupo Especial. También se facilitaron explicaciones sobre esta estructura en la respuesta que Weyerhaeuser dio el 23 de julio de 2001 a la sección D, en D-24-25, en las que se señaló que Weyerhaeuser Company elabora estados financieros consolidados de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados de los Estados Unidos y que Weyerhaeuser Company Ltd. prepara un juego de estados financieros a efectos tributarios.

ANEXO C

OBSERVACIONES DE LAS PARTES SOBRE LAS RESPUESTAS A LAS PREGUNTAS FORMULADAS EN LA SEGUNDA REUNIÓN

Contenido		Página
Anexo C-1	Observaciones del Canadá sobre las respuestas de los Estados Unidos a las preguntas formuladas en el contexto de la segunda reunión sustantiva del Grupo Especial	C-2
Anexo C-2	Observaciones de los Estados Unidos sobre las respuestas del Canadá a las preguntas formuladas en el contexto de la segunda reunión sustantiva del Grupo Especial	C-16
Anexo C-3	Carta de los Estados Unidos en la que se formulan objeciones a las observaciones del Canadá sobre las respuestas de los Estados Unidos a las preguntas formuladas en el contexto de la segunda reunión sustantiva del Grupo Especial	C-21
Anexo C-4	Carta del Canadá en respuesta a las objeciones formuladas por los Estados Unidos con respecto a las observaciones del Canadá sobre las respuestas de los Estados Unidos a las preguntas formuladas en el contexto de la segunda reunión sustantiva del Grupo Especial	C-22

ANEXO C-1

OBSERVACIONES DEL CANADÁ SOBRE LAS RESPUESTAS DE LOS ESTADOS UNIDOS A LAS PREGUNTAS FORMULADAS EN EL CONTEXTO DE LA SEGUNDA REUNIÓN SUSTANTIVA DEL GRUPO ESPECIAL

(5 de septiembre de 2003)

86. El Grupo Especial se refiere a los párrafos 2 y 3 de la segunda declaración oral de los Estados Unidos. El Grupo Especial solicita a los Estados Unidos que señalen todas las "afirmaciones erróneas" que han identificado en las comunicaciones del Canadá, además de las mencionadas en la segunda declaración oral. Asimismo, en sus respuestas a las preguntas formuladas por el Grupo Especial, en su segunda comunicación escrita y en su segunda declaración oral, el Canadá hizo detalladas exposiciones fácticas pertinentes a sus alegaciones. Se solicita a los Estados Unidos que identifiquen todos los aspectos fácticos en los que discrepan del Canadá y justifiquen su discrepancia.

Las observaciones del Canadá sobre la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 86 son las siguientes:

1. Los Estados Unidos han presentado dos nuevos argumentos con respecto a la iniciación, que figuran en el anexo de las Segundas respuestas de los Estados Unidos a las preguntas formuladas por el Grupo Especial.

2. En primer lugar, el argumento de los Estados Unidos según el cual la información sobre las actividades de las factorías sustitutas estadounidenses figura en la versión confidencial de las declaraciones juradas es incorrecta, como queda puesto de manifiesto en la versión pública de esas declaraciones, en cuyos textos no aparecen espacios entre corchetes en lo que respecta a las actividades de las empresas.¹

3. En segundo lugar, los Estados Unidos sostienen, por primera vez, que la información sobre las factorías sustitutas estadounidenses "... se utilizó sólo con respecto a los gastos generales de fabricación, virutas y aserrín/corteza".² El Canadá señala que esta afirmación está en conflicto con la declaración del párrafo anterior de ese anexo según la cual la información sobre las factorías estadounidenses se empleó para facilitar datos sobre la utilización de los factores con respecto a los derechos de tala, gastos de extracción, mano de obra, electricidad, combustible y astillas de madera. Los costos de una factoría de madera se determinan multiplicando su utilización de los factores por el precio unitario del factor de que se trate. Los costos asociados a la utilización de los factores constituyen la parte del cálculo de los costos que más varía entre las factorías, lo que hace decisivo que los datos se obtengan de factorías que sean representativas.

90. Sírvanse formular observaciones sobre el párrafo 20 de la segunda declaración oral del Canadá, que dice lo siguiente:

"[L]os Estados Unidos, con el pretexto de la confidencialidad, no han facilitado a este Grupo Especial ninguno de los datos sobre las dos factorías sustitutas

¹ Véase Declaraciones Juradas en la Petición, Prueba documental VI.C-1 (Canadá - Prueba documental 135).

² Véase anexo de las Respuestas de los Estados Unidos a las preguntas formuladas por el Grupo Especial el 13 de agosto de 2003, 26 de agosto de 2003, 2 [de ahora en adelante "anexo de los Estados Unidos"].

estadounidenses que tuvo ante sí el Departamento de Comercio. Estas factorías estadounidenses fueron fundamentales en la decisión del Departamento de Comercio de proceder a la iniciación. El Canadá no ha visto, y el Grupo Especial no tiene todavía ante sí, información básica de que disponen los Estados Unidos como son los nombres de las factorías estadounidenses y lo que sabía el Departamento de Comercio sobre esas factorías. Los Estados Unidos sólo han respondido a las alegaciones del Canadá con afirmaciones".

Las observaciones del Canadá sobre la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 90 son las siguientes:

4. En el párrafo 15 de la respuesta a la pregunta 90 y en la página 7 del anexo en la que se responde a la pregunta 86 formulada por el Grupo Especial, los Estados Unidos citan una publicación del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos titulada *Profile 2001: Softwood Sawmills in the United States and Canada*.³ Los Estados Unidos citan esta publicación para apoyar su afirmación de que las factorías sustitutas estadounidenses elegidas como modelo de los costos de los productores canadienses, a los efectos de la iniciación, eran representativas de los mismos.

5. La referencia de los Estados Unidos a ese informe es engañosa por dos razones. En primer lugar, el departamento de Comercio *no* tenía ante sí el estudio citado por los Estados Unidos en el momento de la iniciación. En la solicitud sólo figuraban las tres primeras páginas del *Profile 1999: Softwood Sawmills in the United States and Canada*. No estaba incluída ninguna lista donde se enumeraran empresas, ni examinaba la frase "explotaciones de gran tamaño y permanentes", en la que el Departamento de Comercio se basa ahora para respaldar su alegación de que en la iniciación disponía de pruebas de que las factorías empleadas eran representativas.⁴ El informe en el que ahora se basan los Estados Unidos no se incorporó al expediente hasta que los declarantes presentaron el documento, aproximadamente tres meses *después* de que el Departamento de Comercio adoptara su decisión de proceder a la iniciación. Se incorporó al expediente como parte de la comunicación de los declarantes solicitando al Departamento de Comercio que pusiese término y anulase la investigación por falta de pruebas suficientes.⁵

6. En segundo lugar, lo que es más importante, la información de que disponía el Departamento de Comercio en el momento de la iniciación indica que las dos factorías sustitutas estadounidenses *no* podían calificarse de "explotaciones de gran tamaño y permanentes". Los abogados de las empresas demandadas han comunicado al Canadá que la información calificada de confidencial confirma que: 1) cualquier sugerencia en el sentido de que las dos factorías sustitutas estadounidenses eran "explotaciones de gran tamaño y permanentes" en el momento de la iniciación es falsa; y 2) el Departamento de Comercio estaba al tanto de ello al iniciar la investigación.

³ Esta publicación se cita en el párrafo 25, nota 38 de la segunda comunicación escrita de los Estados Unidos.

⁴ Véase Petición, volumen IB, Prueba documental 1B-49, H. Spelter y T. McKeever, *Profile 1999: Softwood Sawmills in the United States and Canada* (Washington: USDA, 1999) 1-3. (Canadá - Prueba documental 185).

⁵ Véase *Certain Softwood Lumber from Canada: Request for Termination and Rescission of Investigation* (Determinada madera blanda procedente del Canadá: solicitud de terminación y anulación de la investigación), carta de Weil Gotshal & Manges al Departamento de Comercio (19 de julio de 2001), anexo 3 (Canadá - Prueba documental 51). El Departamento de Comercio inició la investigación el 23 de abril de 2001, y publicó el aviso de iniciación en el *Federal Register* el 30 de abril de 2001. Véase *Certain Softwood Lumber Products from Canada* (Determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá), 66 *Fed. Reg.* 21.328 (Departamento de Comercio 30 de abril de 2001) (iniciación) 21.328 y 21.332 (Canadá - Prueba documental 9).

7. Por último, la negativa de los Estados Unidos a facilitar al Grupo Especial información específica sobre las factorías sustitutas estadounidenses o sus actividades basándose en su carácter confidencial, alegando "la protección legítima ofrecida por el Departamento de Comercio a la confidencialidad de determinada información, tal y como exige la legislación vigente en los Estados Unidos"⁶, es incompatible con la forma en la que los Estados Unidos tratan los datos de los declarantes canadienses. El Canadá señala que, en el presente procedimiento, los Estados Unidos han revelado información confidencial de determinadas empresas canadienses haciéndola figurar entre corchetes. Por ejemplo, al defenderse de las alegaciones del Canadá fundadas en el párrafo 2 del artículo 4, los Estados Unidos han proporcionado a este Grupo Especial, y al Gobierno canadiense, precios específicos individuales de Abitibi, Tembec, Slocan, West Fraser y Weyerhaeuser.⁷ Estos precios fueron facilitados al Departamento de Comercio por las empresas particulares de conformidad con una orden administrativa de protección. El Departamento de Comercio no contaba con su consentimiento para revelar esos precios al Gobierno del Canadá y al Grupo Especial.

96. ¿En qué momento se comunicó a los declarantes la constatación del USDOC de que las diferencias en las dimensiones no influyen en la comparabilidad de los precios? ¿Qué oportunidades se dieron a los declarantes para formular observaciones sobre esa constatación?

Las observaciones del Canadá sobre la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 96 son las siguientes:

8. El Canadá está de acuerdo con la declaración formulada por los Estados Unidos en respuesta a esta pregunta según la cual las pruebas y los argumentos presentados "exigían al Departamento de Comercio analizar los datos sobre precios que figuraban en el expediente" a efectos de "examinar cuidadosamente el efecto de la dimensión sobre el precio".⁸ Sin embargo, como pone en evidencia la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 99, el Departamento de Comercio no procedió de esa manera. No aplicó una metodología coherente para seleccionar comparaciones representativas, en número suficiente para alcanzar resultados representativos. Tampoco efectuó un análisis coherente de las pocas comparaciones que parece haber examinado. La mejor explicación que los Estados Unidos pueden ofrecer es que el Departamento de Comercio decidió no permitir ningún ajuste ("*difmer*") en ninguna de las 2.382 comparaciones que efectuó entre productos no idénticos⁹, sobre la base de gráficos que muestran precios de transacciones individuales¹⁰, para un par de productos de West Fraser y un par de productos de Slocan. Esos gráficos no se incorporaron al expediente del Departamento de Comercio y, por lo tanto, parece que se elaboraron después del hecho. En realidad, parece que el Departamento de Comercio no ha realizado ningún análisis válido. Aun después de adoptar la determinación definitiva, los Estados Unidos lo único que han facilitado son unos gráficos comprimidos, en los que figura un mero trazado de puntos relativos a los datos que no proporcionan información suficiente para confirmar que los datos son correctos.

⁶ Respuestas de los Estados Unidos a las preguntas formuladas por el Grupo Especial el 13 de agosto de 2003, 26 de agosto de 2003, párrafo 14 [de ahora en adelante "Segundas respuestas de los Estados Unidos"].

⁷ Véase, *por ejemplo*, Estados Unidos - Pruebas documentales 42 y 76.

⁸ Segundas respuestas de los Estados Unidos, párrafo 32.

⁹ Véase las Respuestas del Canadá a las preguntas formuladas a las partes por el Grupo Especial en conexión con la primera reunión sustantiva, 30 de junio de 2003, párrafo 97, en el que figura un cuadro que muestra el número de comparaciones entre productos no idénticos efectuadas por el Departamento de Comercio con respecto a cada declarante.

¹⁰ No resulta claro si se trata de precios brutos o netos.

97. Sírvanse formular observaciones sobre la respuesta del Canadá a la pregunta 22, con referencia a la demostración por los declarantes de la necesidad de ajustar el precio:

"al principio del período, en abril de 2000, el promedio del precio neto aplicado por Abitibi a la calidad N° 2 2x4x8 era aproximadamente [[]], mientras que el precio aplicado a la N° 2 2x6x16 era [[]]. Las cifras comparables correspondientes a la calidad económica eran [[]] para el tamaño más pequeño y [[]] para el más grande".

Las observaciones del Canadá sobre la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 97 son las siguientes:

9. La representación gráfica de los datos, que figura en la Prueba documental EE.UU. - 81 que el Departamento de Comercio no tenía ante sí en el momento de adoptar la determinación definitiva¹¹, es engañosa, difícil de entender y deficiente desde el punto de vista analítico.¹² El gráfico, aunque no ofrece explicación, indica en una forma comprimida, todas las ventas individuales en el mercado interno de cuatro productos de Abitibi. El eje de ordenadas parece mostrar el precio neto en dólares canadienses (una vez sustraídos los costos de flete y otros ajustes)¹³, mientras que en el eje de abscisas parece que se indican las fechas de las facturas.¹⁴

10. Los precios de las ventas individuales raramente se establecen en la fecha de la factura. Por ejemplo, la gama de acuerdos de ventas de Abitibi es muy amplia, con inclusión de ventas para entrega inmediata, en las que los precios se negocian en el momento del pedido, así como contratos de venta con precios establecidos a más largo plazo, o con precios fórmula.

11. Teniendo presente la naturaleza fluctuante de los precios de la madera, no existen razones para esperar que las ventas, aun de un mismo producto, al tener la misma fecha de factura reflejarán el mismo precio, menos aún que diferentes productos mostrarán diferencias "coherentes" de precios en función de la fecha de la factura. A ello se debe que los declarantes canadienses y el Canadá, en el presente procedimiento, siempre hayan considerado precios medios mensuales o anuales, porque esos promedios atenúan las fluctuaciones de los datos causadas por los diferentes mecanismos y momentos en los que se establecen los precios en relación con la fecha de facturación. Un diagrama de dispersión de precios de transacciones individuales, basado en las fechas de las facturas, es en principio inservible para determinar si la dimensión tiene una repercusión en el precio.

12. A este respecto, es instructivo analizar los datos sobre productos de calidad N° 2 de Abitibi examinados por el Departamento de Comercio. Como ha señalado anteriormente el Canadá, los Estados Unidos efectuaron un total de 2.382 comparaciones de precios entre productos no idénticos, y no realizaron *ningún* ajuste en función de las características físicas en *ninguna* de esas comparaciones. Esto sólo puede justificarse si el expediente demuestra que la dimensión *nunca* influye en la comparabilidad de los precios. Al Canadá le basta demostrar que en determinadas comparaciones la

¹¹ Lo mismo cabe decir respecto de las Pruebas documentales EE.UU. - 76, 42 y 43.

¹² A lo largo del presente procedimiento, los Estados Unidos han sostenido que el Grupo Especial no debería examinar gráficos o cuadros que el Departamento de Comercio no tuviera ante sí, aun cuando tuviera conocimiento de los datos correspondientes. Al presentar esta prueba documental, los Estados Unidos reconocen que lo el Canadá ha afirmado desde el principio. Siempre que la autoridad investigadora tenga ante sí los datos correspondientes, es perfectamente adecuado que las partes presenten al Grupo Especial esos datos en una nueva forma, utilizando gráficos y cuadros.

¹³ Los Estados Unidos no indicaron qué ajustes se habían efectuado.

¹⁴ Tampoco se ofrece una explicación a este respecto.

dimensión tiene una repercusión en el precio para probar que debe aplicarse el requisito de "tener debidamente en cuenta" las diferencias en función de las dimensiones que, en determinados casos, como el Canadá ha admitido, puede equivaler a cero.¹⁵

13. Resulta revelador efectuar un análisis de los datos en los que se han basado los Estados Unidos. En primer lugar, se calculó el promedio ponderado del precio neto anual de cada producto de diferentes dimensiones, durante todo el período objeto de la investigación. Esto prueba, por término medio, si productos de distintas dimensiones se venden a precios iguales o diferentes. La utilización de los precios medios anuales es exhaustiva, ya que considera todas las ventas, y atenúa también las diferencias debidas al modo y fecha en que se establecen los precios de las ventas individuales, así como otras irregularidades.¹⁶ El promedio del precio neto aplicado por Abitibi a la calidad N° 2 2x6x16 era [[]] para la calidad N° 2 2x4x8. Estos datos demuestran que, en esos productos, la dimensión influye en el precio, y lo hace de forma significativa. El promedio de diferencia de valor es alrededor de [[]], o casi del [[]] por ciento.

14. Adoptando el enfoque de los Estados Unidos de utilizar las transacciones individuales y la fecha de la factura como pertinentes a los efectos de la comparación¹⁷, verificamos a continuación la afirmación estadounidense de que los precios convergen, divergen y se superponen, no mantienen una pauta "coherente" y, en consecuencia, no puede determinarse que la dimensión afecte al precio. En lugar de limitarnos a facilitar un diagrama de dispersión rudimentario, examinamos el número de días en los que ambos productos se vendieron, y calculamos el número de veces que el producto de 2x6x16 se vendió a un precio superior al del producto de 2x4x8. Los datos que el Departamento de Comercio tenía ante sí muestran que, en las 56 ocasiones en que ambos productos se facturaron el mismo día, el producto más ancho se vendió a un precio más elevado en 55 de esas ocasiones, es decir, más del 98 por ciento de las veces.¹⁸ Esto parece ser bastante "coherente".

15. Por último, se volvieron a trazar los datos empleando puntos del eje de ordenadas menos comprimidos y más adecuados, que permiten apreciarlos con mayor claridad. En vez de realizar simples pruebas sobre pautas siguiendo el criterio de "visualizar" aplicado por el Departamento de Comercio, se efectuó un análisis de regresión de cada producto para determinar la curva más idónea para emparejar los precios de cada uno de ellos.¹⁹ Este análisis permite trazar la pauta global de los precios. Los resultados se presentan en la Prueba documental adjunta CDA-185. Contrariamente a lo que afirma sin ningún respaldo el Departamento de Comercio, el análisis de regresión muestra diferencias de precio pronunciadas entre los dos productos. En realidad, las dos curvas son prácticamente paralelas, demostrando que las diferencias de precios observadas eran, de hecho, bastante coherentes durante el período.

¹⁵ Véase Respuestas del Canadá a las preguntas formuladas a las partes por el Grupo Especial en conexión con la segunda reunión sustantiva, 26 de agosto de 2003, párrafo 46 [de ahora en adelante "Segundas respuestas del Canadá"].

¹⁶ A ello se debe que se incluyeran gráficos en la presentación inicial del Canadá al Grupo Especial, mostrando precios medios anuales de productos de diferentes dimensiones. Véase *POI Average Prices for Different Lengths and Widths: Abitibi, Canfor, Slocan, West Fraser and Weyerhaeuser* (contiene información comercial confidencial) (Canadá - Prueba documental 76).

¹⁷ El Canadá considera que este enfoque es erróneo por las razones señaladas *supra*.

¹⁸ En las ocasiones en que hubo múltiples ventas en la misma fecha, utilizamos el promedio ponderado del precio neto.

¹⁹ El análisis de regresión se efectuó por mínimos cuadrados ordinarios utilizando un modelo cuadrático.

16. En resumen, una vez que se analizan los datos, más que ser una mera referencia impresa, prueban que, para esos productos, las diferencias en las dimensiones crean diferencias de precio y, por lo tanto, influyen en la comparabilidad de los precios. También refutan en forma concluyente la sugerencia estadounidense de que algunas veces un precio es más elevado que el otro o viceversa, de manera que, en promedio no existe diferencia.

99. Con respecto a la coherencia en las pautas de precios, el Grupo Especial formula las preguntas siguientes:

- a) ¿Podría el USDOC explicar con detalle la metodología que utilizó para llevar a cabo su prueba de coherencia? Aclaren su explicación con un ejemplo de la prueba que se realizó en este caso, incluyendo algún muestreo, selección de fechas, etc. ¿Consideraron los Estados Unidos la posibilidad de utilizar otras metodologías?**
- b) ¿Podrían los Estados Unidos explicar detalladamente de qué modo se evaluaron los resultados de su prueba? Sírvanse explicar la evaluación que condujo a tal conclusión.**

Las observaciones del Canadá sobre la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 99 son las siguientes:

17. En respuesta a esta pregunta, los Estados Unidos alegan que el Departamento de Comercio "examinó aleatoriamente ventas de productos de madera blanda de venta común, comparando productos con diferencias relativamente pequeñas en sus dimensiones"²⁰ y facilitó dos ejemplos. Los Estados Unidos alegan además que el Departamento de Comercio efectuó el examen con respecto a "cada una de las empresas demandadas canadienses, examinando ventas realizadas durante todo el período objeto de la investigación ... inclu[idas] las realizadas tanto por encima como por debajo de los costos"²¹

18. Los Estados Unidos, sin embargo, no han mencionado ningún documento, que obre en el expediente, que respalde la afirmación de que ese análisis se había realizado. Resulta difícil dar crédito a que el Departamento de Comercio fuera capaz de "visualizar" todas las comparaciones de las ventas de productos individuales, con respecto a cada uno de los declarantes, durante todo el período objeto de la investigación, sin necesidad de redactar ningún documento de apoyo a ese "análisis".²²

²⁰ Segundas respuestas de los Estados Unidos, párrafo 41.

²¹ *Ibid.*, párrafo 42.

²² En cambio, cuando el Departamento de Comercio quiso confirmar que la relación entre precios y calidades era pertinente, se designó a un funcionario del Departamento de Comercio para realizar el análisis y se incorporó un memorándum al expediente para respaldar ese análisis. Véase *USDOC Issues and Decision Memorandum for the Antidumping Duty Investigation of Certain Softwood Lumber Products From Canada* (Memorándum sobre las cuestiones y la decisión para la investigación antidumping respecto de determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá) (21 de marzo de 2002), Observación 33, 24 y nota 62 (Canadá - Prueba documental 2) [de ahora en adelante "IDM"].

101. Sírvanse formular observaciones sobre el párrafo 56 de la segunda declaración oral del Canadá, que dice lo siguiente:

"[L]a Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos, en la investigación sobre el daño, determinó que 'por lo general, los precios de la madera difieren sustancialmente en función de la calidad y las dimensiones'."

Las observaciones del Canadá sobre la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 101 son las siguientes:

19. Contra la pretensión de los Estados Unidos de que la constatación de hecho efectuada por la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC) no tuvo importancia en la determinación de la existencia de daño, el Canadá señala que, en virtud de la legislación estadounidense, la USITC, al ser la autoridad investigadora encargada de formular la determinación de la existencia de daño, debe examinar específicamente "la repercusión de las importaciones de esa mercancía [investigada] en los precios de los productos nacionales similares en los Estados Unidos".²³ En efecto, el análisis de los precios es decisivo para el análisis de la USITC. La legislación de los Estados Unidos exige expresamente a la USITC que compare los precios de los productos importados con los de los productos nacionales similares a efectos de determinar si las importaciones se venden a precio inferior al de los productos nacionales similares o están haciendo bajar los precios.²⁴ La USITC, por consiguiente, examina los datos sobre precios de productos importados y de productos nacionales similares. Resulta crucial antes de seleccionar y evaluar esas comparaciones, examinar todos los factores que influyen en la comparabilidad de los precios, para poder garantizar que las comparaciones de precios sean significativas. En este contexto, la USITC constató que los precios de la madera difieren sustancialmente en función de la calidad y las dimensiones.

102. En los párrafos 58 a 60 de su segunda declaración oral, el Canadá alegó que el promedio del margen de dumping en las comparaciones de productos no idénticos era de dos a siete veces más elevado que en las comparaciones de productos idénticos, ya que el USDOC realizó numerosas comparaciones de madera pequeña y de bajo valor vendida en los Estados Unidos con madera de mayores dimensiones y valor elevado vendida en el Canadá, sin introducir ningún ajuste para tener en cuenta las dimensiones. ¿Podrían los Estados Unidos formular observaciones sobre la alegación de que con ello se acredita un incumplimiento *prima facie* de la prescripción del párrafo 4 del artículo 2?

Las observaciones del Canadá sobre la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 102 son las siguientes:

20. Los Estados Unidos manifiestan, por primera vez, que la razón por la que los márgenes, en las comparaciones de productos no idénticos, fueran de dos a siete veces más elevados que en las comparaciones de productos idénticos era que las comparaciones de productos no idénticos se hicieron sobre ventas estadounidenses de productos de bajo valor, que generaron márgenes elevados al tratarse de los productos que más habían sido objeto de dumping. No obstante, la razón por la que el Departamento de Comercio constató que esos productos eran objeto de mayor dumping fue primordialmente porque el Departamento de Comercio no efectuó ajustes en función de las diferencias en las características físicas al comparar mercancías no idénticas.²⁵ El argumento de los

²³ 19 U.S.C. párrafo 1677(7)(B)(i)(II) (Canadá - Prueba documental 7).

²⁴ 19 U.S.C. párrafo 1677(7)(C)(ii) (Canadá - Prueba documental 7).

²⁵ La constatación de el Departamento de Comercio relativa a las comparaciones de productos no idénticos se debió asimismo a su análisis de los costos, una cuestión que no ha sido sometida a la consideración

Estados Unidos constituye un círculo vicioso (*es decir*, el resultado se utiliza para justificar el incumplimiento de las prescripciones del párrafo 4 del artículo 2, que dio lugar a esos resultados) que no puede sustentar la conclusión de que el establecimiento de los hechos por parte del Departamento de Comercio fue pertinente y que la evaluación que llevo a cabo sobre ellos fue imparcial y objetiva.

G. ABITIBI:

A los Estados Unidos:

113. Sírvanse formular observaciones sobre Canadá - Prueba documental 176.

Las observaciones del Canadá sobre la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 113 son las siguientes:

21. Los Estados Unidos han planteado algunos nuevos argumentos basados en caracterizaciones erróneas acerca de la postura del Canadá. Contrariamente a los argumentos esgrimidos ahora por los Estados Unidos, el Canadá nunca ha afirmado que los costos de producción de las mercancías se reflejan totalmente en las cuentas de ingresos por cobrar, o que sólo se incurre en gastos financieros por las existencias en el inventario. Antes bien, el Canadá ha mantenido siempre la postura de que los gastos financieros están directamente relacionados con la deuda total de una empresa (sólo la deuda genera gastos por concepto de intereses), y que tanto el pasivo como el capital social se relacionan conjuntamente con la cuantía total de efectivo invertido en la empresa, o como los Estados Unidos lo han denominado alguna vez, las "necesidades de efectivo" totales de la empresa. Tales necesidades totales de efectivo se reflejan en los activos totales de la empresa. Los hechos demuestran que esto es así. La formula básica de todo balance es que la suma del pasivo (efectivo generado por la deuda) y del capital social (efectivo aportado por los inversores), equivale a los activos. Dado que el dinero es fungible y que, por lo tanto, activos específicos no están asociados a una deuda específica ni a un capital específico, la deuda guarda relación igualmente con todos los activos, y los gastos financieros con el total de los activos. Para precisar, en el presente caso, los 11.000 millones de dólares canadienses de Abitibi en activos se financian con 3.000 millones de dólares canadienses en capital en acciones, 5.600 millones de dólares canadienses en deuda a largo plazo, y 2.400 millones de dólares canadienses en otras obligaciones, incluidas las cuentas de ingresos por pagar, etc. La deuda figura en el balance y, en consecuencia, los gastos por concepto de intereses derivados de la deuda guardan relación con las partidas del balance, no con el estado de flujos financieros (como erróneamente afirman los Estados Unidos en su respuesta a la pregunta 115, en el párrafo 62). La posición de los Estados Unidos según la cual la deuda y los gastos por concepto de intereses de Abitibi guardan relación exclusivamente con sus costos de ventas de 4.000 millones de dólares canadienses, no se puede conciliar con las pruebas. Abitibi no ha podido contraer un préstamo de 5.600 millones de dólares canadienses de deuda a largo plazo para financiar 4.000 millones de dólares canadienses de gastos a corto plazo. Las pruebas demuestran que la premisa de los Estados Unidos es la incorrecta.

de este Grupo Especial. El Departamento de Comercio imputó exactamente los mismos costos a las dimensiones que tenían un bajo valor de mercado que a las que tenían un valor de mercado elevado. Si el Departamento de Comercio hubiese aplicado a las dimensiones el mismo método de imputación del costo, basado en el valor, que empleó para las calidades, habría imputado un costo menor a los productos de bajo valor, la mayoría de los cuales hubiese superado la prueba de los costos, lo que hubiera dado lugar a emparejamientos de productos idénticos, con márgenes de dumping mucho más bajos, para un número mayor de productos de bajo valor. El Departamento de Comercio posteriormente agravó el problema al comparar productos de bajo valor en el mercado estadounidense con productos de valor elevado en el mercado canadiense, sin efectuar ningún ajuste en función de las diferencias en las características físicas.

22. Los Estados Unidos sostienen seguidamente que la premisa según la cual Abitibi financia la totalidad del valor de sus activos cada año de producción es una "falsa premisa".²⁶ Aun cuando los Estados Unidos califican esta alegación de "extraordinaria" y sostienen que "contradice las prácticas empresariales normales", sin ofrecer ninguna explicación, es, de hecho, cierta y también demostrable. En realidad es lo que establecen todos los balances. Como se ha señalado anteriormente, el pasivo más el capital social equivalen a los activos, todos los años. Contra lo que argumentan los Estados Unidos, la realidad es que una empresa debe financiar, cada año, el valor total de cada uno de los activos que necesita para llevar a cabo su actividad comercial. En efecto, esta es la consecuencia necesaria del propio argumento de los Estados Unidos según el cual el dinero es fungible y, por ello, la deuda guarda relación con todos los activos más que con activos específicos. Si una empresa invierte efectivo para adquirir un activo, la cantidad de efectivo necesaria se refleja en su valor integro, no en el gasto de amortización.

23. Los Estados Unidos pasan por alto el simple hecho de que el efectivo gastado en un activo permanece invertido en él. El valor del activo *siempre* refleja el efectivo gastado en ese activo y, por lo tanto, la cuantía que debe financiarse, siempre y cuando ese activo se mantenga como tal. Hasta que un activo se venda o se amortice completamente, la cuantía que debe financiarse es el valor restante del activo. Nunca es el gasto de amortización, porque el gasto de amortización nunca refleja la cantidad de recursos en efectivo que la empresa ha "inmovilizado" en el activo.

A ambas partes:

115. El Grupo Especial entiende que el Canadá aduce en el párrafo 80 de su segunda declaración oral que una metodología basada en activos puede captar los elementos del flujo de caja a través de las existencias. Sírvanse formular observaciones al respecto.

Las observaciones del Canadá sobre la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 115 son las siguientes:

24. Los argumentos de los Estados Unidos relativos a las existencias y al flujo de caja presentan de nuevo de manera inexacta la posición del Canadá. Como el Canadá ha demostrado en repetidas ocasiones, la cantidad de dinero necesaria para financiar la producción durante un año no equivale a la totalidad de los costos anuales de producción. A diferencia de los activos fijos y otros activos necesarios para la producción y venta de los productos de Abitibi (cuyos activos no se venden, por lo que tienen que financiarse íntegramente cada año), una vez que se produce la madera se vende y se percibe un pago por ella. En consecuencia, Abitibi sólo tiene que financiar la producción de madera desde el momento que comienza a obtener los troncos hasta el momento que recibe los pagos de sus clientes. Únicamente durante este período la empresa ha tenido que desembolsar su efectivo.

25. El efectivo necesario anualmente para financiar la producción y venta de madera en un año, por lo tanto, no se refleja en los costos de producción incurridos en ese año, menos aún en el costo de los productos vendidos, el cual, como se ha señalado, refleja los costos de producción incurridos durante un período diferente. Antes bien, el efectivo necesario para financiar la producción y venta de madera en un año equivale al promedio de los costos del activo circulante del que se debe disponer para producir y vender madera -las existencias de materias primas, las existencias de trabajos en curso, las existencias de productos acabados y las cuentas a cobrar-. Esos son los únicos costos que reflejan la cantidad de efectivo invertido en las operaciones normales de explotación de la madera.

26. Para ilustrarlo, supongamos que Abitibi dispusiese de una línea de crédito que utilizase para financiar sus operaciones en curso de explotación de la madera. A medida que va incurriendo en gastos para obtener troncos, procesar la madera, pagar los salarios, etc., irá aumentando el saldo

²⁶ Segundas respuestas de los Estados Unidos, párrafo 58.

negativo de la cuenta. Cuando se perciban los pagos de los clientes, el saldo negativo disminuirá. El aspecto fundamental es que el gasto por concepto de intereses incurrido en el curso de un año será una función del promedio del saldo negativo de la cuenta. El promedio del saldo negativo, a su vez, equivale a la totalidad del valor de las existencias en inventario y de la cuenta de activos en la que se reflejan las cantidades por cobrar -los costos que no han sido reembolsados correspondientes a las materias primas y a las mercancías producidas pero que todavía no se han cobrado-. En contra de la posición de los Estados Unidos, la carga anual por concepto de intereses no guardará ninguna relación con la cuantía total de los gastos cargados en la cuenta durante el año, menos aún con las "transferencias" a la cuenta, correspondientes a mercancías producidas en otro tiempo pero vendidas durante ese período.

27. El hecho de que los gastos financieros anuales estén directamente relacionados con los activos y no con los gastos corrientes tampoco tiene nada que ver con cómo se gastan los ingresos obtenidos de las ventas, como afirman erróneamente los Estados Unidos. Como demuestra el ejemplo mencionado *supra*, el argumento del Canadá no depende en ningún modo del uso que se haga de los ingresos obtenidos de las ventas de madera. El aspecto que los Estados Unidos ignoran es que la madera se vende y se paga y, en consecuencia, no tiene que financiarse durante todo el período de costos objeto de examen. Por otra parte, los activos fijos y los demás a largo plazo no se venden, sino que se mantienen en uso durante todo el período de costos. Por lo tanto, deben financiarse, por su valor, durante todo ese período.

28. Por último, los Estados Unidos no están en lo cierto al mantener que la metodología basada en el costo de los productos vendidos tiene en cuenta tanto los costos de las mercancías en existencia como los de las mercancías vendidas, mientras que la metodología utilizada por el Canadá sólo considera los costos de las mercancías en existencia. La cuestión que ha sido sometida a la consideración de este Grupo Especial no es cómo determinar los costos de producción, sino más bien cómo imputar los gastos por concepto de intereses. Los gastos por concepto de intereses dependen de 1) las necesidades de efectivo, y 2) el período de tiempo durante el cual ese efectivo debe permanecer invertido. El costo total de los productos vendidos en un año no refleja ninguna de esas funciones en ese mismo año. La metodología del Canadá se basa en esas dos funciones. El costo de los productos vendidos durante el año se tiene plenamente en cuenta, pero sólo durante el período en el que el efectivo invertido en la producción de esas mercancías permanece invertido, *es decir*, hasta que esas mercancías se pagan y, por lo tanto, sólo durante el tiempo que se mantiene como un activo -ya se trate de existencias de materias primas, existencias de trabajos en curso, existencia de productos acabados o cuentas a cobrar-. Una vez que una mercancía se vende y se cobra, no queda efectivo invertido en esa mercancía, y deja de estar financiada por la empresa. Los Estados Unidos no han explicado nunca el fundamento de su posición según la cual los productos vendidos y pagados siguen siendo financiados por el productor.

119. En su respuesta a la pregunta 56, los Estados Unidos se refieren a la "fiabilidad de los datos sobre costos". Tomando como base el expediente, ¿constató el USDOC en el contexto de la investigación que los datos presentados por Tembec respecto del Grupo de Productos Forestales no eran fiables? De ser así, sírvanse indicar documentos pertinentes presentados al Grupo Especial -incluidos los informes de verificación de costos- o facilitarlos.

Las observaciones del Canadá sobre la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 119 son las siguientes:

29. En sus respuestas a las preguntas 119 y 120, los Estados Unidos declaran en cuatro ocasiones, en los párrafos 65 a 69 y en las páginas 16 y 17 del anexo, que no se ha presentado ninguna prueba de que los datos de las divisiones de Tembec se registraran de conformidad con principios de contabilidad generalmente aceptados (PCGA). Esas afirmaciones son inexactas. En la nota 20 de los balances generales consolidados de Tembec, incluidos en el informe anual de Tembec Inc. correspondiente al año 2000, se declara expresamente que "las prácticas de contabilidad aplicadas en

esos sectores de actividad empresarial son las mismas que se describen en el resumen de los principios importantes de contabilidad" aplicables a los balances generales consolidados.²⁷

30. Como se señala en el informe de los auditores sobre los balances generales consolidados, una auditoría incluye la evaluación de los principios de contabilidad aplicados en la preparación de los estados. Los auditores constataron que esos estados, con inclusión de los principios aplicados en su preparación, eran conformes con los principios de contabilidad generalmente aceptados en el Canadá.²⁸ La afirmación de los Estados Unidos de que los registros del Grupo de Productos Forestales de Tembec no se llevan con arreglo a principios de contabilidad generalmente aceptados, no está respaldada por ninguna prueba y es contraria a las pruebas que figuran en el expediente.

120. Sírvanse formular observaciones sobre los párrafos 84 a 88 de la segunda declaración oral del Canadá, en particular sobre la última frase del párrafo 85.

Las observaciones del Canadá sobre la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 120 son las siguientes:

31. Los Estados Unidos esgrimen dos nuevos argumentos, en el párrafo 66 y en la página 17 de su anexo, en respuesta a la pregunta formulada por el Grupo Especial referente a las pruebas de que las operaciones de Tembec con pasta de papel y papel incurrían en gastos administrativos y de carácter general significativamente más elevados que sus operaciones con madera. El primero de estos nuevos argumentos es que "la productividad de los activos no determina la cuantía de los gastos administrativos y de carácter general utilizada"²⁹ Ese argumento no es pertinente. El Canadá nunca formuló argumentos relativos a los activos con respecto a los gastos administrativos y de carácter general de Tembec. Los Estados Unidos están confundiendo a Abitibi y sus gastos financieros con los gastos administrativos y de carácter general de Tembec.

32. El segundo argumento es que "no se ha presentado ninguna prueba fiable que demuestre que la división de la madera de Tembec incurriera en menos gastos administrativos y de carácter general que sus demás divisiones".³⁰ Este argumento constituye una explicación *ex post facto* incorrecta. Los estados de Hyperion, incluidos como pruebas en los informes de verificación, demuestran que los grupos de pasta de papel y papel incurrieron en gastos administrativos y de carácter general más elevados que el Grupo de Productos Forestales.³¹

33. Los Estados Unidos, en los párrafos 65 y 67, alegan además que "el Departamento de Comercio rechazó los datos [sobre gastos administrativos y de carácter general del Grupo de Productos Forestales] porque eran menos fiables y podían dar lugar a distorsiones". Este nuevo argumento es asimismo una racionalización *ex post facto*, que no formaba parte de la explicación facilitada por el organismo para rechazar los datos sobre gastos administrativos y de carácter general del Grupo de Productos Forestales. El Departamento de Comercio, en su Memorándum sobre las Cuestiones y la Decisión, defiende su práctica habitual de utilizar los datos correspondientes a toda la

²⁷ Véase *Tembec Section A Questionnaire Response* (respuesta de Tembec a la sección A del cuestionario) (22 de junio de 2001), Prueba documental A-15 (*Tembec Inc. 2000 Annual Report*) 44 (Canadá - Prueba documental 94).

²⁸ *Ibid.*, 29 (Canadá - Prueba documental 173).

²⁹ Anexo de los Estados Unidos, 17.

³⁰ *Ibid.*

³¹ Véase *Tembec Cost Verification* (Verificación de los costos de Tembec) Prueba documental 10, 2 (contiene información comercial confidencial) (Canadá - Prueba documental 149).

empresa al señalar que "[esta] metodología evita asimismo cualquier distorsión que pueda producirse si, por razones comerciales, se imputan cantidades mayores de los gastos de carácter general de toda la empresa a las divisiones en forma desproporcionada".³² El Departamento de Comercio no realizó constataciones de que esta preocupación hipotética fuera aplicable a Tembec. El Departamento de Comercio no efectuó constatación escrita alguna de que los datos sobre costos generales y de carácter administrativo del Grupo de Productos Forestales de Tembec eran menos fiables y podían dar lugar a distorsiones. Las pruebas que obran en el expediente demuestran efectivamente que la utilización por el Departamento de Comercio de los datos correspondientes a toda la empresa dió lugar a distorsiones que se habrían evitado si el Departamento de Comercio hubiese utilizado los datos del Grupo de Productos Forestales.

34. Por último, los Estados Unidos, en el párrafo 69 de su respuesta a la pregunta 102 y en la página 17 de su anexo, alegan que el Departamento de Comercio utilizó los datos de las divisiones de Tembec únicamente con el propósito extremadamente limitado de eliminar determinados costos de embalaje del denominador en el cálculo del coeficiente de gastos administrativos y de carácter general. Los Estados Unidos alegan que el Departamento de Comercio no utilizó los datos de las divisiones de Tembec a ningún otro efecto. En realidad, el Departamento de Comercio utilizó datos de las divisiones del Grupo de Productos Forestales para cada uno de los elementos de la base de datos sobre las ventas y en sus comparaciones entre precios, con inclusión no sólo de los precios de venta en sí mismos, sino también de cada uno de los ajustes.³³ Es más, el Departamento de Comercio utilizó datos de las divisiones del Grupo de Productos Forestales para todos los elementos de sus cálculos sobre costos, excepto para los gastos administrativos y de carácter general y los gastos financieros. Se utilizaron para determinar los costos de todas las materias primas, de la mano de obra, de la energía, los gastos de amortización y los gastos generales de la fábrica.³⁴

123. En el párrafo 84 de la segunda comunicación escrita de los Estados Unidos se dice lo siguiente:

"[l]os gastos de carácter general son, por definición, gastos realizados en beneficio del conjunto de un grupo societario. No son específicos de una u otra línea de productos. Una prescripción de que los gastos de carácter general estén directamente relacionados con el producto producido imposibilitaría la imputación de esos gastos en una empresa que produce muchos artículos, porque no podría identificarse nunca una relación directa. Ello privaría de sentido a la prescripción del párrafo 2 del artículo 2 de que se incluya en el cálculo de los costos de una empresa 'una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general'".

Con arreglo a su práctica, ¿cómo trata el USDOC los costos administrativos y de carácter general que se ha demostrado que no están "relacionados con la producción y ventas

³² IDM, Observación 33, 105 (Canadá - Prueba documental 2).

³³ Véase *DOC Analysis Memorandum for Tembec Inc.* (Memorandum del análisis del USDOC sobre Tembec Inc.), 1 ("Este margen se basa en la información sobre ventas facilitada por Tembec"); Tembec Sales Exhibit (Prueba documental sobre las ventas de Tembec), 6 (contiene información comercial confidencial) (Canadá - Prueba documental 187); véase asimismo *Verification Report and Accompanying Exhibits providing verified data derived from Tembec's Forest Group* (Informe de verificación y Pruebas documentales complementarias sobre datos verificados correspondientes al Grupo de Productos Forestales de Tembec) (*ibid.*, 7-24).

³⁴ Véase Informe de verificación de los costos, 5 (*ibid.*, 8).

del producto similar" de conformidad con la parte introductoria del párrafo 2.2 del artículo 2? Sírvanse facilitar un ejemplo reciente de esa práctica.

Las observaciones del Canadá sobre la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 123 son las siguientes:

35. En su respuesta a la pregunta 123, los Estados Unidos reconocen que el principio que aplican consiste en imputar únicamente una parte de los gastos administrativos y de carácter general de la empresa matriz al productor del producto similar. Los Estados Unidos presentan su práctica en términos inexactos. En el asunto *Brass Sheet and Strip* (Chapas y bandas de latón), el Departamento de Comercio constató, al calcular los gastos administrativos y de carácter general, que:

[ello] incluye una suma de gastos administrativos y de carácter general de compañías vinculadas, que está relacionada con el producto objeto de investigación. Las partidas de gastos administrativos y de carácter general y de otros ingresos accesorios a la explotación y gastos no se consideran de naturaleza fungible. Por lo tanto, los ingresos accesorios a la explotación y gastos obtenidos por una compañía vinculada no afectan necesariamente a la actividad general de [la declarante].³⁵

36. Esta práctica presupone claramente que los gastos accesorios a la explotación no son fungibles y que algunos de esos gastos incurridos por una empresa matriz puede que no "afect[en] a la actividad general de la declarante". Los gastos de Weyerhaeuser correspondientes a los paneles de madera prensada son gastos accesorios a la explotación. Los Estados Unidos admiten que están relacionados con un producto no similar. Si, como declara el Departamento de Comercio, tales gastos no son fungibles, no existe fundamento para atribuir el gasto correspondiente a los paneles de madera prensada a la producción y venta de madera blanda de Weyerhaeuser Canada Limited.

125. Sírvanse formular observaciones sobre el siguiente fragmento del párrafo 229 de la segunda comunicación escrita del Canadá:

"el Departamento de Comercio convino en que era adecuado excluir de su determinación preliminar los gastos administrativos y de carácter general de la empresa matriz".

Las observaciones del Canadá sobre la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 125 son las siguientes:

37. Los Estados Unidos sugieren que el Departamento de Comercio no estaba al corriente de que Weyerhaeuser excluyó el gasto correspondiente a los paneles de madera prensada hasta la verificación, después de la Determinación Preliminar. El Canadá presenta como Canadá - Prueba documental 188 páginas de la Prueba documental D-11 correspondiente a la respuesta de Weyerhaeuser a la sección D. Esta respuesta fue presentada el 23 de julio de 2001, meses antes de la Determinación Preliminar del Departamento de Comercio. Las páginas adjuntas incluyen la hoja de trabajo de Weyerhaeuser para el cálculo de los gastos administrativos y de carácter general de la empresa matriz, en la que se omite claramente el gasto correspondiente a los paneles de madera prensada, que es una partida que aparece en el estado financiero de Weyerhaeuser (incluido asimismo en la Prueba documental D-11). El Departamento de Comercio examinó la comunicación de

³⁵ Véase *Brass Sheet and Strip from Canada* (Chapas y bandas de latón procedentes del Canadá), 61 *Fed. Reg.* 46.618, 46.619 (Departamento de Comercio, 4 de septiembre de 1996) (Canadá - Prueba documental 104), cita del asunto *Certain Hot-Rolled Carbon Steel Flat Products from Japan* (Determinados productos planos de acero al carbono laminados en caliente procedentes del Japón), 58 *Fed. Reg.* 37.154, 37.166 (Departamento de Comercio, 9 de julio de 1993).

Weyerhaeuser y aceptó los datos. Nunca se opuso a los cálculos efectuados por Weyerhaeuser. Revisó los datos en el momento de la verificación y, de nuevo, no hizo mención a que la exclusión del gasto correspondiente a los paneles de madera prensada era una cuestión que debía examinarse. El Departamento de Comercio sólo abordó esta cuestión en términos ambiguos cuando se cerró el expediente.³⁶

³⁶ Véase la explicación en las páginas 85-87 de la segunda comunicación escrita del Canadá.

ANEXO C-2

OBSERVACIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS SOBRE LAS RESPUESTAS DEL CANADÁ A LAS PREGUNTAS FORMULADAS EN EL CONTEXTO DE LA SEGUNDA REUNIÓN SUSTANTIVA DEL GRUPO ESPECIAL

(5 de septiembre de 2003)

1. En la presente comunicación, los Estados Unidos formulan observaciones sobre determinadas declaraciones realizadas por el Canadá en sus respuestas de 26 de agosto de 2003 a las preguntas del Grupo Especial. Los Estados Unidos son conscientes del alcance limitado de la invitación del Grupo Especial a formular observaciones, y, por consiguiente, responden sólo a los nuevos datos fácticos y a los nuevos argumentos planteados por el Canadá. Hay otras muchas declaraciones en las respuestas del Canadá de 26 de agosto de 2003 con las que los Estados Unidos no están de acuerdo. No obstante, los Estados Unidos ya han abordado, en general, lo fundamental de esas declaraciones en sus comunicaciones anteriores.

A. Características físicas

2. En su respuesta a la pregunta 92 del Grupo Especial, el Canadá ha simplificado excesivamente el proceso de producción de la madera blanda y los métodos utilizados por las empresas declarantes para registrar sus numerosos costos de producción. Los Estados Unidos remiten al Grupo Especial a la observación 4 de la *determinación definitiva* para un análisis detallado de las cuestiones que afectan al cálculo de los costos de producción de la madera blanda en el presente asunto.¹

3. En el párrafo 33 de su respuesta, el Canadá señala que el Departamento de Comercio "created" (creó) diferencias en los costos variables entre las categorías de productos.² El Departamento de Comercio no "creó" ningún costo ni ninguna diferencia en los costos. Los costos y las diferencias en los costos vinculados con la categoría son el resultado directo de los datos que figuran en el expediente. A petición de las empresas canadienses (y, de hecho, en contra de los deseos de las partes nacionales), el Departamento de Comercio reasignó determinados costos que las empresas registraron o comunicaron en función del volumen. Estos costos se reasignaron a las distintas categorías producidas utilizando la información relativa a los precios, porque se había determinado que la categoría resultaba de las calidades intrínsecas de la madera.³ En consecuencia, los costos variables de las distintas categorías de madera blanda pueden ser diferentes.

4. En el párrafo 35 de su respuesta, el Canadá expresa que los Estados Unidos han planteado la cuestión de los costos variables, con lo que complican el asunto. En la presente diferencia, los Estados Unidos en ningún momento han formulado pregunta alguna con respecto al cálculo de los costos variables por el Departamento de Comercio o alguna cuestión conexas. Los Estados Unidos simplemente han explicado el fundamento del enfoque tradicional del Departamento de Comercio para realizar ajustes en función de las diferencias en las características físicas, lo que depende normalmente de las diferencias en los costos variables.⁴ Los Estados Unidos tampoco han intentado

¹ *Determinación definitiva*, observación 4 (Canadá - Prueba documental 2).

² Respuestas del Canadá a la segunda serie de preguntas del Grupo Especial, párrafo 33.

³ Véase la *determinación definitiva*, observación 4 (Canadá - Prueba documental 2).

⁴ Véase la Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 126 y 133, notas 163 y 164; la primera serie de respuestas de los Estados Unidos a las preguntas del Grupo Especial, párrafo 43; la Segunda

en ningún momento "cambiar el foco de atención" en el presente asunto para abordar la cuestión de "cómo calcular la imputación de los costos."⁵ Los Estados Unidos se han referido constantemente en sus argumentos a las prescripciones del párrafo 4 del artículo 2, a menos que alguna pregunta concreta del Grupo Especial o un argumento del Canadá haya determinado otra cosa.

5. En la respuesta a la pregunta 93, en el párrafo 39, el Canadá intenta alegar de nuevo que le sorprende la determinación definitiva del Departamento de Comercio. Esta vez, sin embargo, el Canadá alega por primera vez que los declarantes no sabían ni podían saber cuál era la metodología utilizada por el Departamento de Comercio para el contraste de modelos. Esto contradice gran parte del argumento del Canadá, que se basa en las observaciones de las partes sobre el contraste de modelos y las consecuencias de la supuesta aceptación por el Departamento de Comercio de esas sugerencias para el contraste de modelos en la *determinación preliminar*. El Canadá alega que los declarantes no podían prever qué argumentos relativos a los precios iban a presentar a menos que pudiesen haber previsto (aparentemente con absoluta precisión) qué contrastes no idénticos iba a realizar realmente el Departamento de Comercio.

6. La última alegación de sorpresa del Canadá no tiene sentido. Los declarantes conocían perfectamente la jerarquía utilizada por el Departamento de Comercio para el contraste de modelos, que no cambió de manera significativa entre la determinación preliminar y la determinación definitiva.⁶ Por consiguiente, podían prever fácilmente, en general, qué productos de madera blanda se compararían probablemente como idénticos y similares. Estaban familiarizados con sus propias bases de datos y combinaciones de productos. Este es el tipo de examen que el Departamento de Comercio llevó a cabo. Las bases de datos de madera blanda son enormes (miles de transacciones). En consecuencia, ni siquiera el Departamento de Comercio podía determinar *de manera precisa* qué productos eran similares y qué productos se comparaban como idénticos hasta que el último programa informático obtuviese los contrastes definitivos, teniendo en cuenta todas las variables y ajustes. Si se hubiese exigido al Departamento de Comercio que realizase el análisis que el Canadá propone, y que lo entregase a las partes para que presentasen observaciones sobre el mismo y sobre una posible revisión, este Departamento no podría haber concluido la investigación a su debido tiempo.

B. Cálculo del margen de dumping

7. En la respuesta a la pregunta 104 del Grupo Especial, el Canadá alega por primera vez que, al utilizar la metodología de comparación entre transacciones del párrafo 4.2 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping, la autoridad investigadora debe compensar los márgenes de dumping con las cantidades por las que las diferentes transacciones no han sido objeto de dumping. El único fundamento del Canadá para afirmar esto parece ser la expresión "comparación equitativa" utilizada en el párrafo 4 del artículo 2.⁷ A juicio del Canadá, al no realizar una compensación se "atribuye menos peso a estas transacciones en el cálculo del margen general de dumping".⁸ El Canadá sencillamente se equivoca. Como explicaron los Estados Unidos en su respuesta a la pregunta 109 del Grupo Especial, al calcular el margen de dumping general, el Departamento de Comercio divide la cuantía total de dumping por

comunicación de los Estados Unidos, párrafo 53, nota 89; la segunda serie de respuestas de los Estados Unidos a las preguntas del Grupo Especial, párrafos 21 a 30.

⁵ Respuestas del Canadá a la segunda serie de preguntas del Grupo Especial, párrafo 35.

⁶ *Determinación definitiva*, observación 7 (Canadá - Prueba documental 2) (La metodología básica no cambió entre la determinación preliminar y la definitiva. El Departamento de Comercio afinó los contrastes, es decir, subdividió la longitud en bandas de longitud y añadió grupos de categorías de productos).

⁷ Respuestas del Canadá a la segunda serie de preguntas del Grupo Especial, párrafos 48 y 49.

⁸ *Idem*, párrafo 58.

el valor total de todas las transacciones de exportación que se examinaron. El valor total de todas las transacciones de exportación incluye todas las transacciones de exportación que no fueron objeto de dumping y no se realiza ningún ajuste sobre su valor por el hecho de que no hayan sido objeto de dumping. Por consiguiente, las transacciones que no han sido objeto de dumping se ponderan exactamente de la misma manera que las transacciones que han sido objeto de dumping -en función de su valor- y la sugerencia del Canadá de que a esas transacciones se les atribuye menos peso carece de fundamento. Al mismo tiempo, esas transacciones no afectan realmente al numerador en este cálculo porque "las comparaciones de precios revel[a]n la no existencia de dumping"⁹, con lo que está de acuerdo el Canadá.

C. Gastos financieros de Abitibi

8. En respuesta a la pregunta 115 del Grupo Especial, el Canadá ha presentado nueva información fáctica en la Prueba documental 181 del Canadá. Esta prueba induce a error y es inexacta al menos por dos razones. En primer lugar, el Canadá utiliza esta Prueba documental para dar a entender que todas las categorías de activos de Abitibi son más o menos iguales. No obstante, como explicaron los Estados Unidos, la gran mayoría de los activos de Abitibi son bienes de capital respecto de los que se realizaron gastos de amortización.¹⁰ (En el gráfico se catalogan estos activos como "Building" (Construcción) y "Machinery and Equipment" (Maquinaria y equipo).) El gráfico induce a error porque sugiere que la categoría de activos "Land" (Tierra), que era tan insignificante que Abitibi no la incluyó de forma separada en sus estados financieros, es prácticamente igual a las demás categorías de activos.

9. El tamaño relativo de "Building" (Construcción) y "Machinery and Equipment" (Maquinaria y equipo) en comparación con el de "Land" (Tierra) es importante e ilustra el carácter cambiante del argumento del Canadá ante este Grupo Especial. Al principio, el Canadá alegaba que la metodología basada en el costo de los productos vendidos era inadecuada en su aplicación a Abitibi porque prescindió del hecho de que las divisiones de Abitibi encargadas de productos distintos de la madera necesitaban más bienes de capital que la división encargada de los productos de madera.¹¹ Los Estados Unidos explicaron que, habida cuenta de que la metodología basada en el costo de los productos vendidos incluía gastos de amortización, que se deducen en la gran mayoría de los bienes de capital de Abitibi, esa metodología tuvo en cuenta de manera adecuada las distintas prescripciones sobre bienes de capital al imputar los gastos financieros.¹²

10. En respuesta a esto, el argumento del Canadá cambió, y comenzó a centrarse en el único ejemplo de bienes de capital respecto del que no se deducen gastos de amortización, es decir, la tierra. El Canadá alegó que, habida cuenta de que no se deducían gastos de depreciación respecto de la tierra, la metodología basada en el costo de los productos vendidos no podía ser razonable.¹³ Al elaborar un gráfico del que se desprende que Abitibi era propietaria de grandes cantidades de tierra durante el período objeto de investigación, el Canadá pretende reforzar su argumento. No obstante, este Grupo Especial debe comprender el carácter equívoco de la Prueba documental 181 del Canadá. Abitibi no era propietaria de grandes cantidades de tierra durante el período objeto de investigación, como lo

⁹ *Idem*, párrafo 49.

¹⁰ Véase, por ejemplo, la segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 74.

¹¹ Véase, por ejemplo, la primera comunicación escrita del Canadá, párrafos 191-194.

¹² Véase, por ejemplo, la segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 74.

¹³ Véanse, por ejemplo, las respuestas del Canadá a la primera serie de preguntas del Grupo Especial, párrafo 136.

demuestra el hecho de que no se incluyera la tierra como una partida distinta en sus estados financieros.¹⁴

11. La Prueba documental 181 del Canadá también induce a error porque indica expresamente que los costos de producción (o de "aserraderos") se captan en las existencias.¹⁵ Una empresa produce normalmente una gran cantidad de existencias que se venden a lo largo del año. Ninguno de los costos de producción de estos productos que se venden se incluye en las existencias a finales de año. Por consiguiente, las existencias no incluyen de ninguna manera todos los costos de producción incurridos a lo largo del año.

12. Al imputar los gastos financieros, es importante tener en cuenta todos los costos de producción, porque una empresa podrá incurrir en gastos financieros derivados de cualquiera de sus costos, incluido cualquiera de sus costos de producción a lo largo del año. En la respuesta a la pregunta 115 del Grupo Especial, el Canadá alega que una empresa no incurriría en costos financieros derivados de bienes vendidos, porque los ingresos procedentes de las ventas se utilizan para costear la producción de esos bienes vendidos.¹⁶ Sin embargo, este argumento no tiene en cuenta el carácter fungible del dinero, un concepto con el que el Canadá está de acuerdo manifiestamente.¹⁷ Habida cuenta del carácter fungible del dinero, los ingresos procedentes de las ventas, al igual que los ingresos procedentes de un préstamo, podrán utilizarse para costear los activos tan fácilmente como los costos de producción. Por consiguiente, todos los costos de producción y no sólo los que aparecen en las existencias, se tienen debidamente en cuenta al imputar los costos financieros.

D. Ingresos de Tembec derivados de subproductos

13. En respuesta a la pregunta 130 del Grupo Especial, el Canadá califica incorrectamente un argumento formulado por los Estados Unidos en la segunda reunión sustantiva. Los Estados Unidos no sostuvieron que la Prueba documental 175 del Canadá demostrase que existía realmente "un costo de producción para un subproducto". Como explicaron los Estados Unidos a lo largo del presente procedimiento, los subproductos no tienen un costo real de producción. Sin embargo, al igual que los costos de transferencia por lo general representan menos en términos de valor que las transacciones de una parte no vinculada, debido a la existencia de beneficios, lo mismo sucede con las compensaciones respecto del cálculo de los costos, en este caso de los subproductos, que representan menos en términos de valor que el precio de venta de los subproductos a compradores no vinculados. Como el Departamento de Comercio explicó en el párrafo 88 de las Respuestas de los Estados Unidos a las preguntas de 13 de agosto de 2003 formuladas por el Grupo Especial, la Prueba documental 175 del Canadá avala esta proposición. La Prueba documental establece, como proposición general, que en algún momento, una empresa asignará un valor a un subproducto. Una vez que este valor haya sido asignado, las ventas futuras de ese subproducto a partes no vinculadas podrá dar lugar a la obtención de "ganancias," a efectos contables, para la empresa. Nada de lo que el Canadá ha aportado al establecer diferencias entre los métodos contables para la valoración de subproductos rebate esta proposición, y de hecho, las nuevas explicaciones del Canadá no tienen en cuenta el argumento central de los Estados Unidos: el Departamento de Comercio utilizó los libros y registros de Tembec para valorar la madera en plaquitas en la presente investigación, como exige el párrafo 2.1.1. del artículo 2 del Acuerdo Antidumping. Al hacerlo, el Departamento de Comercio determinó que la

¹⁴ Véanse los estados financieros de Abitibi, páginas 35 y 49, nota 9 (Canadá - Prueba documental 82).

¹⁵ Véanse también las respuestas del Canadá a la segunda serie de preguntas del Grupo Especial, párrafos 83-86.

¹⁶ Véanse, por ejemplo, las respuestas del Canadá a la segunda serie de preguntas del Grupo Especial, párrafo 85.

¹⁷ Véase, por ejemplo, la segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 189.

diferencia entre los precios de transferencia entre las distintas divisiones de Tembec y sus ventas a compradores no vinculados podría explicarse por esta "ganancia" razonable y anticipada. La Prueba documental 175 del Canadá avala la metodología contable del Departamento de Comercio, que reconoce la existencia de tal "ganancia", y los nuevos argumentos del Canadá no han logrado demostrar lo contrario.

E. Slocan

14. En respuesta a la pregunta 135 del Grupo Especial, el Canadá asevera nuevamente que los Estados Unidos "concedieron" en la segunda reunión sustantiva que el Departamento de Comercio concluyó que estas ganancias de Slocan derivadas de futuros constituían una compensación por los gastos indirectos de ventas.¹⁸ El Departamento de Comercio ciertamente no llegó a esa conclusión, y el único argumento que formularon los Estados Unidos durante la segunda reunión sustantiva fue que estos gastos podrían ser considerados adecuadamente gastos indirectos, a pesar de la alegación de Slocan durante la investigación de que no tenía gastos indirectos de ventas en los Estados Unidos. Por consiguiente, los Estados Unidos señalan que 1) esta supuesta "concesión" no figura en ninguna parte del expediente de la investigación, 2) se trata de un argumento *post hoc* planteado por el Canadá (pero nunca por Slocan), y 3) de todos modos, los gastos indirectos de ventas no afectarían a la comparabilidad de los precios en el contexto del ajuste solicitado por Slocan porque no son condiciones de venta para un cliente estadounidense.¹⁹

¹⁸ Respuestas del Canadá a la segunda serie de preguntas del Grupo Especial, párrafo 126.

¹⁹ Véase la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 249 y 250.

ANEXO C-3

CARTA DE LOS ESTADOS UNIDOS EN LA QUE SE FORMULAN OBJECIONES A LAS OBSERVACIONES DEL CANADÁ SOBRE LAS RESPUESTAS DE LOS ESTADOS UNIDOS A LAS PREGUNTAS FORMULADAS EN EL CONTEXTO DE LA SEGUNDA REUNIÓN SUSTANTIVA DEL GRUPO ESPECIAL

(9 de septiembre de 2003)

Estimado Sr. Presidente:

Las autoridades de mi país me han encomendado que formule objeciones con respecto a las observaciones del Canada, de 5 de septiembre de 2003, sobre las respuestas de los Estados Unidos a las preguntas formuladas por el Grupo Especial en relación con su segunda reunión ("Observaciones del Canada"). El 28 de agosto de 2003, el Grupo Especial concedió a las partes la oportunidad, con carácter limitado, de formular observaciones sobre las respuestas de la otra parte a las preguntas formuladas por el Grupo Especial tras la segunda reunión sustantiva. El Grupo Especial dio a las partes instrucciones de "no formular observaciones sobre elementos de hecho o argumentos que ya hayan sido objeto de examen durante el procedimiento, sino limitar sus observaciones a cualesquiera **nuevos** datos fácticos o **nuevos** argumentos planteados por la otra parte".

El contenido de las observaciones del Canada trasciende el alcance de las instrucciones del Grupo Especial. En particular, el Canada ha presentado un nuevo análisis de "regresión" (Canada - Prueba documental 186), en esta ocasión relativo a determinadas transacciones de Abitibi. Esta prueba documental no se refiere a "nuevos datos fácticos" ni a "nuevos argumentos". En lugar de ello, se refiere a elementos de hecho y argumentos que se habían planteado antes de que el 26 de agosto de 2003 se presentaran las respuestas a las preguntas. Las afirmaciones del Canada relativas a las ventas de Abitibi se incluyeron en el párrafo 87 de las respuestas del Canada, de 30 de junio de 2003, a las preguntas formuladas por el Grupo Especial en relación con la primera reunión sustantiva. En la segunda reunión sustantiva, el Grupo Especial solicitó a los Estados Unidos que formularan observaciones sobre las afirmaciones del Canada y así lo hicieron los Estados Unidos en los párrafos 34 a 36 de su respuesta a la pregunta 97 formulada por el Grupo Especial y en Estados Unidos - Prueba documental 81. El Canada ha presentado indebidamente al Grupo Especial nuevas pruebas so pretexto de responder a datos y argumentos "nuevos". Por tanto, la presentación de esta prueba documental no solo es incompatible con las instrucciones explícitas del Grupo Especial de 28 de agosto de 2003, sino también con el párrafo 14 de los procedimientos de trabajo del Grupo Especial.

Contrariamente a lo sugerido por el Canadá (véase la nota 12 de las observaciones del Canada), los Estados Unidos no se han opuesto a la presentación de gráficos, como los de Canada - Prueba documental 76, que simplemente reflejen los datos presentados a la autoridad investigadora. Los Estados Unidos no se opusieron a la presentación de esos datos, a pesar de que tales gráficos y análisis no se habían presentado al Departamento de Comercio en el curso de la investigación correspondiente. Sin embargo, los Estados Unidos siguen oponiéndose a las *manipulaciones* de última hora de los datos básicos. Tal es el caso de Canada - Prueba documental 77 y, ahora, de Canada - Prueba documental 186. Conforme al párrafo 5 ii) del artículo 17, esas comunicaciones no pueden servir de base para establecer la existencia de una infracción de obligaciones en virtud del Acuerdo Antidumping.

Los Estados Unidos facilitan directamente al Canada una copia de la presente carta.

ANEXO C-4

CARTA DEL CANADÁ EN RESPUESTA A LAS OBJECIONES FORMULADAS
POR LOS ESTADOS UNIDOS CON RESPECTO A LAS OBSERVACIONES
DEL CANADÁ SOBRE LAS RESPUESTAS DE LOS ESTADOS UNIDOS A
LAS PREGUNTAS FORMULADAS EN EL CONTEXTO DE LA SEGUNDA
REUNIÓN SUSTANTIVA DEL GRUPO ESPECIAL

(15 de septiembre de 2003)

Señor Presidente,

En su carta de 9 de septiembre de 2003, los Estados Unidos objetan la presentación por el Canadá de la Prueba documental 186 como parte de las observaciones del Canadá a las respuestas de los Estados Unidos a las preguntas formuladas por el Grupo Especial en la segunda reunión sustantiva.

Como se afirma en la observación del Canadá relativa a la respuesta dada por los Estados Unidos a la pregunta 97 del Grupo Especial, la Prueba documental 186 formaba parte de las observaciones formuladas por el Canadá a la Prueba documental 81 de los Estados Unidos. En la Prueba documental 81, los Estados Unidos presentaron por primera vez un análisis referente a los precios netos diarios de algunos productos de Abitibi. El Departamento de Comercio no tenía ante sí ese análisis en el curso de la investigación correspondiente. Es más, esos precios netos no obraban en el expediente del Departamento de Comercio, sino que, para presentarlos ante el Grupo Especial, hubieron de calcularse sustrayendo determinados ajustes de los precios brutos. En respuesta a la invitación formulada por el Grupo Especial, el Canadá hizo observaciones con respecto a la Prueba documental 81 de los Estados Unidos debido a que contenía nuevos datos fácticos. El Canadá formuló también observaciones relativas a nuevos argumentos presentados por los Estados Unidos sobre la base de la Prueba documental 81 que son engañosos, difíciles de entender, y analíticamente deficientes.

En lo que se refiere a la objeción, de índole más general, de los Estados Unidos según la cual la admisión por parte del Grupo Especial de análisis de regresión contravendría el párrafo 14 de los procedimientos de trabajo del Grupo Especial, el Canadá se remite a su respuesta, de 10 de junio de 2003, a las objeciones preliminares presentadas por los Estados Unidos a la Primera comunicación escrita del Canadá. Como se afirmaba en ella, la opinión del Canadá es que los análisis de regresión son admisibles, siempre que la autoridad investigadora disponga de los datos básicos; de lo contrario, en el marco de las obligaciones de una autoridad investigadora con arreglo al *Acuerdo Antidumping*, se negaría a las partes la oportunidad de asistir al Grupo Especial explicando la pertinencia de tales datos.

En realidad, el Canadá no encuentra ninguna diferencia entre la utilización de los datos incluidos en el expediente en la Prueba documental 81, presentada por los Estados Unidos, y la Prueba documental 186, presentada por el Canadá. En ambos casos han de efectuarse cálculos recurriendo a datos que constan en el expediente y ambas pruebas señalan los mismos puntos de información. Esas pruebas documentales reflejan igualmente los datos que obran en el expediente en poder del Departamento de Comercio.

Le agradecemos su consideración de estas observaciones.

ANEXO D

SOLICITUD DE ESTABLECIMIENTO DE UN GRUPO ESPECIAL

Contenido		Página
Anexo D	Solicitud de establecimiento de un grupo especial - Documento WT/DS264/2	D-2

ANEXO D

SOLICITUD DE ESTABLECIMIENTO DE UN GRUPO ESPECIAL

**ORGANIZACIÓN MUNDIAL
DEL COMERCIO**

WT/DS264/2
9 de diciembre de 2002

(02-6815)

Original: inglés

**ESTADOS UNIDOS - DETERMINACIÓN DEFINITIVA DE LA EXISTENCIA
DE DUMPING RESPECTO DE LA MADERA BLANDA
PROCEDENTE DEL CANADÁ**

Solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por el Canadá

La siguiente comunicación, de fecha 6 de diciembre de 2002, dirigida por la Misión Permanente del Canadá al Presidente del Órgano de Solución de Diferencias, se distribuye de conformidad con el párrafo 2 del artículo 6 del ESD.

El 23 de abril de 2001 los Estados Unidos iniciaron un procedimiento antidumping contra las importaciones de madera blanda procedentes del Canadá. El Aviso de Iniciación se publicó el 30 de abril de 2001 en el *Federal Register* de los Estados Unidos, volumen 66, páginas 21328 y siguientes. La investigación se llevó a cabo de conformidad con la norma legal antidumping estadounidense (*Ley Arancelaria de 1930*, modificada: 19 U.S.C. artículo 1763 *et seq.*) y los reglamentos correspondientes del Departamento de Comercio de los Estados Unidos (Comercio) (*19 Code of Federal Regulations 351–357*). El 21 de marzo de 2002, Comercio anunció su determinación definitiva, que se publicó el 2 de abril de 2002, en el *Federal Register* de los Estados Unidos, volumen 67, páginas 15539 y siguientes. Tras una determinación definitiva de la existencia de daño de la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos, Comercio publicó el 22 de mayo de 2002 en el *Federal Register* una determinación definitiva modificada y una orden antidumping sobre los productos de madera blanda procedentes del Canadá (volumen 67, páginas 36067 y siguientes). Las metodologías y determinaciones de Comercio que constituyen la base de su determinación definitiva se exponen más detalladamente en los memorandos en los que se fundamenta su decisión, entre ellos los memorandos sobre la cuestiones y la decisión, de 21 de marzo de 2002 y sobre el ámbito, de 12 de marzo de 2002. Como resultado de las infracciones de los Acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (OMC) que se describen a continuación, Comercio estableció márgenes de dumping para las importaciones de madera blanda procedentes del Canadá.

El 13 de septiembre de 2002, el Gobierno del Canadá solicitó la celebración de consultas con el Gobierno de los Estados Unidos con respecto a la determinación definitiva de la existencia de ventas a un precio inferior al valor justo formulada respecto de determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá (Inv. N° A-122-838), anunciada por Comercio el 21 de marzo de 2002 de conformidad con el artículo 735 de la *Ley Arancelaria de 1930*, modificada el 22 de mayo de 2002

(determinación definitiva), así como a la iniciación y realización de la investigación por Comercio. Esa solicitud (WT/DS264/1) se presentó de conformidad con el artículo 4 del *Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias* (ESD), el artículo XXII del *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994* (GATT de 1994) y el artículo 17 del *Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI GATT de 1994* (*Acuerdo Antidumping*).

El 11 de octubre de 2002 el Canadá y los Estados Unidos celebraron consultas sobre la iniciación de la investigación, su realización y la determinación definitiva. En esas consultas no se consiguió resolver la diferencia.

En consecuencia, el Canadá solicita, de conformidad con los artículos 4 y 6 del ESD, el artículo XXIII del GATT de 1994 y el artículo 17 del *Acuerdo Antidumping*, el establecimiento de un grupo especial en la próxima reunión del Órgano de Solución de Diferencias, que debe celebrarse el 19 de diciembre de 2002. El Canadá solicita además que el grupo especial tenga el mandato uniforme establecido en el artículo 7 del ESD.

Las medidas en litigio comprenden la iniciación de la investigación, la realización de la investigación, la determinación definitiva y la consiguiente orden de imposición de derechos antidumping con respecto a la madera blanda procedente del Canadá. El Gobierno del Canadá considera que esas medidas y, en particular, las determinaciones formuladas y las metodologías adoptadas en ellas por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos en virtud de la *Ley Arancelaria de 1930*, incluido el artículo 732(c)(4)(E), infringen el *Acuerdo Antidumping* y el GATT de 1994, entre otros, por los motivos siguientes:

1. Ni la solicitud presentada por la rama estadounidense de producción ni la posterior iniciación de la investigación por Comercio se ajustaron a lo dispuesto en el artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*, incluidos los párrafos 1, 2, 3, 4 y 8 de dicho artículo. En concreto:
 - a) No se incluyeron con la solicitud presentada por la rama de producción estadounidense las pruebas que razonablemente tenía a su alcance el solicitante, incluida la información sobre los precios de las exportaciones canadienses a los Estados Unidos, los precios de los productos similares vendidos en el Canadá por los productores canadienses y los datos sobre los costos de la producción en el Canadá de los productos similares. Debido a que Comercio no determinó si la solicitud contenía la información que razonablemente tenía a su alcance el solicitante, inició la investigación aun cuando la solicitud no contenía esa información, y no puso fin a ella cuando se cercioró de que la solicitud no contenía las pruebas que estaban razonablemente al alcance del solicitante, los Estados Unidos infringieron los párrafos 2, 3 y 8 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*.
 - b) Con la solicitud presentada por la rama de producción estadounidense no se incluyeron pruebas suficientes de la existencia de dumping para justificar la iniciación de la investigación. Comercio no examinó la exactitud y pertinencia de las pruebas presentadas con la solicitud, no rechazó la solicitud debido a la falta de las pruebas suficientes de dumping necesarias para justificar la iniciación de una investigación, y no puso fin a la investigación cuando se hizo patente que la solicitud no contenía pruebas suficientes, por lo que los Estados Unidos infringieron los párrafos 1, 2, 3 y 8 del artículo 5.
 - c) La *Ley de compensación por continuación del dumping o mantenimiento de las subvenciones de 2000* (CDSOA), al exigir que los miembros de la rama de producción estadounidense apoyen la solicitud como condición para recibir pagos en virtud de la CDSOA, hizo imposible un examen objetivo y válido del apoyo a la

solicitud expresado por la rama de producción. Los Estados Unidos infringieron los párrafos 4 y 8 del artículo 5, dado que la iniciación de la investigación por Comercio no se basó en un examen y una determinación objetivos y válidos del grado de apoyo a la solicitud expresado por la rama de producción nacional.

- d) La iniciación de la investigación por Comercio se llevó a cabo sin que se hubieran establecido adecuadamente los hechos, se basó en una evaluación de ellos que no fue ni imparcial ni objetiva y no se basa en una interpretación admisible del *Acuerdo Antidumping*. En consecuencia, no es posible convalidar la iniciación de la investigación por Comercio de conformidad con la norma de examen aplicable en virtud del párrafo 6 del artículo 17.
2. Comercio determinó erróneamente que existe un solo producto similar (en la terminología de la legislación estadounidense una "clase o tipo" de mercancías) y no varios productos similares, por lo que no evaluó el apoyo de la rama de producción nacional con respecto a cada uno de los productos similares ni evaluó, con respecto a cada uno de ellos, las pruebas de dumping, lo que dio lugar a que los Estados Unidos infringieran el párrafo 6 del artículo 2, el párrafo 1 del artículo 4, los párrafos 1, 2, 3, 4 y 8 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* y el párrafo 1 del artículo VI del GATT de 1994. Las determinaciones de Comercio relativas al producto similar y al apoyo de la rama de producción se formularon sin establecer adecuadamente los hechos, se basaron en una evaluación de ellos que no era ni imparcial ni objetiva y no se basan en una interpretación admisible del *Acuerdo Antidumping*. Por ello, no es posible convalidar las determinaciones de Comercio con respecto al producto similar y al apoyo de la rama de producción de conformidad con la norma de examen aplicable en virtud del párrafo 6 del artículo 17.
3. Al formular la determinación definitiva, los Estados Unidos actuaron de manera incompatible con el artículo VI del GATT de 1994 y con el artículo 1, los párrafos 1, 2, 2.1, 2.1.1, 2.2, 3, 4, 4.1, 4.2 y 6 del artículo 2 y el párrafo 3 del artículo 9 del *Acuerdo Antidumping*. En concreto, Comercio aplicó indebidamente varias metodologías basadas en comparaciones inadecuadas y no equitativas entre el precio de exportación y el valor normal, que tuvieron como resultado márgenes de dumping artificiales y/o inflados:
- a) Los Estados Unidos infringieron el artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*, incluidos los párrafos 4 y 4.2 de dicho artículo, y el párrafo 1 del artículo VI del GATT de 1994, al aplicar Comercio la práctica de la "reducción a cero" de los márgenes negativos de dumping, cuyo efecto fue la inflación de los márgenes de dumping y cuya incompatibilidad con el *Acuerdo Antidumping* se había constatado en las recomendaciones y resoluciones formuladas por el Órgano de Solución de Diferencias en una diferencia anterior. En consecuencia, Comercio no realizó una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal y se produjo una distorsión en el cálculo del margen de dumping, por lo que los Estados Unidos infringieron los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*.
 - b) Los Estados Unidos infringieron el artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*, incluido su párrafo 2.4, y el párrafo 1 del artículo VI del GATT de 1994 porque Comercio, al realizar comparaciones entre los precios de los productos vendidos en los Estados Unidos y los precios de los productos con características físicas diferentes vendidos en el mercado canadiense, no tuvo debidamente en cuenta las diferencias que influían en la comparabilidad de los precios, incluidas las diferencias en las características físicas. En consecuencia, Comercio no realizó una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal y se produjo una distorsión en el cálculo del margen de dumping, por lo que los Estados Unidos infringieron el párrafo 4 y el párrafo 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*.

- c) Los Estados Unidos infringieron el artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*, incluidos los párrafos 2, 2.1, 2.1.1 y 2.2 de dicho artículo, y el párrafo 1 del artículo VI del GATT de 1994, porque Comercio no aplicó un método razonable al calcular las cantidades por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general para los diversos exportadores, ni asignó adecuadamente los gastos de carácter general y administrativos, incluidos los gastos financieros. En consecuencia, Comercio no realizó una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal y se produjo una distorsión en el cálculo del margen de dumping, por lo que los Estados Unidos infringieron el párrafo 4 y el párrafo 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*.
- d) Los Estados Unidos infringieron el artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*, incluidos los párrafos 2, 2.1, 2.1.1 y 2.2, y el párrafo 7 del anexo I, así como el párrafo 1 del artículo VI del GATT de 1994, porque Comercio no aplicó un método razonable para tomar en cuenta ingresos, incluidos ingresos derivados de sus productos y por contratos futuros, como compensaciones al calcular los costos del precio de exportación para los diversos exportadores. En consecuencia, Comercio no realizó una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal y hubo una distorsión en el cálculo del margen de dumping, por lo que los Estados Unidos infringieron los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*.
- e) Las metodologías, cálculos, comparaciones y determinaciones de Comercio se realizaron sin establecer adecuadamente los hechos, se basaron en una evaluación de ellos que no fue ni imparcial ni objetiva y no se basan en una interpretación admisible del *Acuerdo Antidumping*. En consecuencia, no es posible convalidar las metodologías, cálculos, comparaciones y determinaciones de Comercio de conformidad con la norma de examen aplicable en virtud del párrafo 6 del artículo 17.
- f) Las metodologías, cálculos, comparaciones y determinaciones de Comercio infringieron los párrafos 1 y 2 del artículo VI del GATT de 1994 y el párrafo 3 del artículo 9 del *Acuerdo Antidumping* al tener por efecto la imposición a la madera blanda procedente del Canadá de un derecho antidumping en una cuantía que excede del margen de dumping.

Sobre la base de las alegaciones expuestas, el Canadá considera que los Estados Unidos han actuado de manera incompatible con el artículo VI del GATT de 1994 y el artículo 1 del *Acuerdo Antidumping*, que únicamente permite la aplicación de medidas antidumping en las circunstancias previstas en el artículo VI y en virtud de investigaciones iniciadas y realizadas de conformidad con el *Acuerdo Antidumping*. Dado que con las alegaciones expuestas se pone de manifiesto la infracción de diversas disposiciones del *Acuerdo Antidumping*, se han infringido el artículo VI del GATT de 1994 y el artículo 1 y el párrafo 1 del artículo 18 del *Acuerdo Antidumping*.

El Canadá solicita que el Grupo Especial examine las medidas antidumping de los Estados Unidos relativas a las importaciones de madera blanda procedente del Canadá, incluida la iniciación de la investigación, la realización de ésta y la determinación definitiva y la consiguiente orden antidumping, y que constate que son incompatibles con las disposiciones de los Acuerdos de la OMC, anulan o menoscaban beneficios resultantes directa o indirectamente para el Canadá de los Acuerdos de la OMC y comprometen la consecución de los objetivos de los Acuerdos de la OMC.

El Canadá solicita además que el Grupo Especial recomiende que los Estados Unidos revoquen la orden antidumping con respecto a la madera blanda procedente del Canadá.