

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 1B9, 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 sustitutos, 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	<p>1. Considera únicamente los costos de producción corrientes</p> <p>2. No considera los gastos financieros asociados con la venta del producto considerado</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>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</p>

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 D2 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 Slokan 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 aquellas 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 Canada 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 A52**) (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:

"[I]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, variaran 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.

Etapa 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, *arguendo*, 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? Sírvanse 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.