

ANEXO C

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

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

ANEXO C-1

OBSERVACIONES DEL CANADÁ SOBRE LAS RESPUESTAS DE LOS ESTADOS UNIDOS A LAS PREGUNTAS FORMULADAS EN EL CONTEXTO DE LA SEGUNDA REUNIÓN SUSTANTIVA DEL GRUPO ESPECIAL

(5 de septiembre de 2003)

86. El Grupo Especial se refiere a los párrafos 2 y 3 de la segunda declaración oral de los Estados Unidos. El Grupo Especial solicita a los Estados Unidos que señalen todas las "afirmaciones erróneas" que han identificado en las comunicaciones del Canadá, además de las mencionadas en la segunda declaración oral. Asimismo, en sus respuestas a las preguntas formuladas por el Grupo Especial, en su segunda comunicación escrita y en su segunda declaración oral, el Canadá hizo detalladas exposiciones fácticas pertinentes a sus alegaciones. Se solicita a los Estados Unidos que identifiquen todos los aspectos fácticos en los que discrepan del Canadá y justifiquen su discrepancia.

Las observaciones del Canadá sobre la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 86 son las siguientes:

1. Los Estados Unidos han presentado dos nuevos argumentos con respecto a la iniciación, que figuran en el anexo de las Segundas respuestas de los Estados Unidos a las preguntas formuladas por el Grupo Especial.

2. En primer lugar, el argumento de los Estados Unidos según el cual la información sobre las actividades de las factorías sustitutas estadounidenses figura en la versión confidencial de las declaraciones juradas es incorrecta, como queda puesto de manifiesto en la versión pública de esas declaraciones, en cuyos textos no aparecen espacios entre corchetes en lo que respecta a las actividades de las empresas.¹

3. En segundo lugar, los Estados Unidos sostienen, por primera vez, que la información sobre las factorías sustitutas estadounidenses "... se utilizó sólo con respecto a los gastos generales de fabricación, virutas y aserrín/corteza".² El Canadá señala que esta afirmación está en conflicto con la declaración del párrafo anterior de ese anexo según la cual la información sobre las factorías estadounidenses se empleó para facilitar datos sobre la utilización de los factores con respecto a los derechos de tala, gastos de extracción, mano de obra, electricidad, combustible y astillas de madera. Los costos de una factoría de madera se determinan multiplicando su utilización de los factores por el precio unitario del factor de que se trate. Los costos asociados a la utilización de los factores constituyen la parte del cálculo de los costos que más varía entre las factorías, lo que hace decisivo que los datos se obtengan de factorías que sean representativas.

90. Sírvanse formular observaciones sobre el párrafo 20 de la segunda declaración oral del Canadá, que dice lo siguiente:

"[l]os Estados Unidos, con el pretexto de la confidencialidad, no han facilitado a este Grupo Especial ninguno de los datos sobre las dos factorías sustitutas

¹ Véase Declaraciones Juradas en la Petición, Prueba documental VI.C-1 (Canadá - Prueba documental 135).

² Véase anexo de las Respuestas de los Estados Unidos a las preguntas formuladas por el Grupo Especial el 13 de agosto de 2003, 26 de agosto de 2003, 2 [de ahora en adelante "anexo de los Estados Unidos"].

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

Las observaciones del Canadá sobre la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 90 son las siguientes:

4. En el párrafo 15 de la respuesta a la pregunta 90 y en la página 7 del anexo en la que se responde a la pregunta 86 formulada por el Grupo Especial, los Estados Unidos citan una publicación del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos titulada *Profile 2001: Softwood Sawmills in the United States and Canada*.³ Los Estados Unidos citan esta publicación para apoyar su afirmación de que las factorías sustitutas estadounidenses elegidas como modelo de los costos de los productores canadienses, a los efectos de la iniciación, eran representativas de los mismos.

5. La referencia de los Estados Unidos a ese informe es engañosa por dos razones. En primer lugar, el departamento de Comercio *no* tenía ante sí el estudio citado por los Estados Unidos en el momento de la iniciación. En la solicitud sólo figuraban las tres primeras páginas del *Profile 1999: Softwood Sawmills in the United States and Canada*. No estaba incluida ninguna lista donde se enumeraran empresas, ni examinaba la frase "explotaciones de gran tamaño y permanentes", en la que el Departamento de Comercio se basa ahora para respaldar su alegación de que en la iniciación disponía de pruebas de que las factorías empleadas eran representativas.⁴ El informe en el que ahora se basan los Estados Unidos no se incorporó al expediente hasta que los declarantes presentaron el documento, aproximadamente tres meses *después* de que el Departamento de Comercio adoptara su decisión de proceder a la iniciación. Se incorporó al expediente como parte de la comunicación de los declarantes solicitando al Departamento de Comercio que pudiese término y anularse la investigación por falta de pruebas suficientes.⁵

6. En segundo lugar, lo que es más importante, la información de que disponía el Departamento de Comercio en el momento de la iniciación indica que las dos factorías sustitutas estadounidenses *no* podían calificarse de "explotaciones de gran tamaño y permanentes". Los abogados de las empresas demandadas han comunicado al Canadá que la información calificada de confidencial confirma que: 1) cualquier sugerencia en el sentido de que las dos factorías sustitutas estadounidenses eran "explotaciones de gran tamaño y permanentes" en el momento de la iniciación es falsa; y 2) el Departamento de Comercio estaba al tanto de ello al iniciar la investigación.

³ Esta publicación se cita en el párrafo 25, nota 38 de la segunda comunicación escrita de los Estados Unidos.

⁴ Véase Petición, volumen IB, Prueba documental 1B-49, H. Spelter y T. McKeever, *Profile 1999: Softwood Sawmills in the United States and Canada* (Washington: USDA, 1999) 13. (Canadá - Prueba documental 185).

⁵ Véase *Certain Softwood Lumber from Canada: Request for Termination and Rescission of Investigation* (Determinada madera blanda procedente del Canadá: solicitud de terminación y anulación de la investigación), carta de Weil Gotshal & Manges al Departamento de Comercio (19 de julio de 2001), anexo 3 (Canadá - Prueba documental 51). El Departamento de Comercio inició la investigación el 23 de abril de 2001, y publicó el aviso de iniciación en el *Federal Register* el 30 de abril de 2001. Véase *Certain Softwood Lumber Products from Canada* (Determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá), 66 *Fed. Reg.* 21.328 (Departamento de Comercio 30 de abril de 2001) (iniciación) 21.328 y 21.332 (Canadá - Prueba documental 9).

7. Por último, la negativa de los Estados Unidos a facilitar al Grupo Especial información específica sobre las factorías sustitutas estadounidenses o sus actividades basándose en su carácter confidencial, alegando "la protección legítima ofrecida por el Departamento de Comercio a la confidencialidad de determinada información, tal y como exige la legislación vigente en los Estados Unidos"⁶, es incompatible con la forma en la que los Estados Unidos tratan los datos de los declarantes canadienses. El Canadá señala que, en el presente procedimiento, los Estados Unidos han revelado información confidencial de determinadas empresas canadienses haciéndola figurar entre corchetes. Por ejemplo, al defenderse de las alegaciones del Canadá fundadas en el párrafo 2 del artículo 4, los Estados Unidos han proporcionado a este Grupo Especial, y al Gobierno canadiense, precios específicos individuales de Abitibi, Tembec, Slocan, West Fraser y Weyerhaeuser.⁷ Estos precios fueron facilitados al Departamento de Comercio por las empresas particulares de conformidad con una orden administrativa de protección. El Departamento de Comercio no contaba con su consentimiento para revelar esos precios al Gobierno del Canadá y al Grupo Especial.

96. ¿En qué momento se comunicó a los declarantes la constatación del USDOC de que las diferencias en las dimensiones no influyen en la comparabilidad de los precios? ¿Qué oportunidades se dieron a los declarantes para formular observaciones sobre esa constatación?

Las observaciones del Canadá sobre la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 96 son las siguientes:

8. El Canadá está de acuerdo con la declaración formulada por los Estados Unidos en respuesta a esta pregunta según la cual las pruebas y los argumentos presentados "exigían al Departamento de Comercio analizar los datos sobre precios que figuraban en el expediente" a efectos de "examinar cuidadosamente el efecto de la dimensión sobre el precio".⁸ Sin embargo, como pone en evidencia la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 99, el Departamento de Comercio no procedió de esa manera. No aplicó una metodología coherente para seleccionar comparaciones representativas, en número suficiente para alcanzar resultados representativos. Tampoco efectuó un análisis coherente de las pocas comparaciones que parece haber examinado. La mejor explicación que los Estados Unidos pueden ofrecer es que el Departamento de Comercio decidió no permitir ningún ajuste ("*difmer*") en ninguna de las 2.382 comparaciones que efectuó entre productos no idénticos⁹, sobre la base de gráficos que muestran precios de transacciones individuales¹⁰, para un par de productos de West Fraser y un par de productos de Slocan. Esos gráficos no se incorporaron al expediente del Departamento de Comercio y, por lo tanto, parece que se elaboraron después del hecho. En realidad, parece que el Departamento de Comercio no ha realizado ningún análisis válido. Aun después de adoptar la determinación definitiva, los Estados Unidos lo único que han facilitado son unos gráficos comprimidos, en los que figura un mero trazado de puntos relativos a los datos que no proporcionan información suficiente para confirmar que los datos son correctos.

⁶ Respuestas de los Estados Unidos a las preguntas formuladas por el Grupo Especial el 13 de agosto de 2003, 26 de agosto de 2003, párrafo 14 [de ahora en adelante "Segundas respuestas de los Estados Unidos"].

⁷ Véase, *por ejemplo*, Estados Unidos - Pruebas documentales 42 y 76.

⁸ Segundas respuestas de los Estados Unidos, párrafo 32.

⁹ Véase las Respuestas del Canadá a las preguntas formuladas a las partes por el Grupo Especial en conexión con la primera reunión sustantiva, 30 de junio de 2003, párrafo 97, en el que figura un cuadro que muestra el número de comparaciones entre productos no idénticos efectuadas por el Departamento de Comercio con respecto a cada declarante.

¹⁰ No resulta claro si se trata de precios brutos o netos.

97. Sírvanse formular observaciones sobre la respuesta del Canadá a la pregunta 22, con referencia a la demostración por los declarantes de la necesidad de ajustar el precio:

"al principio del período, en abril de 2000, el promedio del precio neto aplicado por Abitibi a la calidad N° 2 2x4x8 era aproximadamente [[]], mientras que el precio aplicado a la N° 2 2x6x16 era [[]]. Las cifras comparables correspondientes a la calidad económica eran [[]] para el tamaño más pequeño y [[]] para el más grande".

Las observaciones del Canadá sobre la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 97 son las siguientes:

9. La representación gráfica de los datos, que figura en la Prueba documental EE.UU. - 81 que el Departamento de Comercio no tenía ante sí en el momento de adoptar la determinación definitiva¹¹, es engañosa, difícil de entender y deficiente desde el punto de vista analítico.¹² El gráfico, aunque no ofrece explicación, indica en una forma comprimida, todas las ventas individuales en el mercado interno de cuatro productos de Abitibi. El eje de ordenadas parece mostrar el precio neto en dólares canadienses (una vez sustraídos los costos de flete y otros ajustes)¹³, mientras que en el eje de abscisas parece que se indican las fechas de las facturas.¹⁴

10. Los precios de las ventas individuales raramente se establecen en la fecha de la factura. Por ejemplo, la gama de acuerdos de ventas de Abitibi es muy amplia, con inclusión de ventas para entrega inmediata, en las que los precios se negocian en el momento del pedido, así como contratos de venta con precios establecidos a más largo plazo, o con precios fórmula.

11. Teniendo presente la naturaleza fluctuante de los precios de la madera, no existen razones para esperar que las ventas, aun de un mismo producto, al tener la misma fecha de factura reflejarán el mismo precio, menos aún que diferentes productos mostrarán diferencias "coherentes" de precios en función de la fecha de la factura. A ello se debe que los declarantes canadienses y el Canadá, en el presente procedimiento, siempre hayan considerado precios medios mensuales o anuales, porque esos promedios atenúan las fluctuaciones de los datos causadas por los diferentes mecanismos y momentos en los que se establecen los precios en relación con la fecha de facturación. Un diagrama de dispersión de precios de transacciones individuales, basado en las fechas de las facturas, es en principio inservible para determinar si la dimensión tiene una repercusión en el precio.

12. A este respecto, es instructivo analizar los datos sobre productos de calidad N° 2 de Abitibi examinados por el Departamento de Comercio. Como ha señalado anteriormente el Canadá, los Estados Unidos efectuaron un total de 2.382 comparaciones de precios entre productos no idénticos, y no realizaron *ningún* ajuste en función de las características físicas en *ninguna* de esas comparaciones. Esto sólo puede justificarse si el expediente demuestra que la dimensión *nunca* influye en la comparabilidad de los precios. Al Canadá le basta demostrar que en determinadas comparaciones la

¹¹ Lo mismo cabe decir respecto de las Pruebas documentales EE.UU. - 76, 42 y 43.

¹² A lo largo del presente procedimiento, los Estados Unidos han sostenido que el Grupo Especial no debería examinar gráficos o cuadros que el Departamento de Comercio no tuviera ante sí, aun cuando tuviera conocimiento de los datos correspondientes. Al presentar esta prueba documental, los Estados Unidos reconocen que lo el Canadá ha afirmado desde el principio. Siempre que la autoridad investigadora tenga ante sí los datos correspondientes, es perfectamente adecuado que las partes presenten al Grupo Especial esos datos en una nueva forma, utilizando gráficos y cuadros.

¹³ Los Estados Unidos no indicaron qué ajustes se habían efectuado.

¹⁴ Tampoco se ofrece una explicación a este respecto.

dimensión tiene una repercusión en el precio para probar que debe aplicarse el requisito de "tener debidamente en cuenta" las diferencias en función de las dimensiones que, en determinados casos, como el Canadá ha admitido, puede equivaler a cero.¹⁵

13. Resulta revelador efectuar un análisis de los datos en los que se han basado los Estados Unidos. En primer lugar, se calculó el promedio ponderado del precio neto anual de cada producto de diferentes dimensiones, durante todo el período objeto de la investigación. Esto prueba, por término medio, si productos de distintas dimensiones se venden a precios iguales o diferentes. La utilización de los precios medios anuales es exhaustiva, ya que considera todas las ventas, y atenúa también las diferencias debidas al modo y fecha en que se establecen los precios de las ventas individuales, así como otras irregularidades.¹⁶ El promedio del precio neto aplicado por Abitibi a la calidad N° 2 2x6x16 era [[]] para la calidad N° 2 2x4x8. Estos datos demuestran que, en esos productos, la dimensión influye en el precio, y lo hace de forma significativa. El promedio de diferencia de valor es alrededor de [[]], o casi del [[]] por ciento.

14. Adoptando el enfoque de los Estados Unidos de utilizar las transacciones individuales y la fecha de la factura como pertinentes a los efectos de la comparación¹⁷, verificamos a continuación la afirmación estadounidense de que los precios convergen, divergen y se superponen, no mantienen una pauta "coherente" y, en consecuencia, no puede determinarse que la dimensión afecte al precio. En lugar de limitarnos a facilitar un diagrama de dispersión rudimentario, examinamos el número de días en los que ambos productos se vendieron, y calculamos el número de veces que el producto de 2x6x16 se vendió a un precio superior al del producto de 2x4x8. Los datos que el Departamento de Comercio tenía ante sí muestran que, en las 56 ocasiones en que ambos productos se facturaron el mismo día, el producto más ancho se vendió a un precio más elevado en 55 de esas ocasiones, es decir, más del 98 por ciento de las veces.¹⁸ Esto parece ser bastante "coherente".

15. Por último, se volvieron a trazar los datos empleando puntos del eje de ordenadas menos comprimidos y más adecuados, que permiten apreciarlos con mayor claridad. En vez de realizar simples pruebas sobre pautas siguiendo el criterio de "visualizar" aplicado por el Departamento de Comercio, se efectuó un análisis de regresión de cada producto para determinar la curva más idónea para emparejar los precios de cada uno de ellos.¹⁹ Este análisis permite trazar la pauta global de los precios. Los resultados se presentan en la Prueba documental adjunta CDA-185. Contrariamente a lo que afirma sin ningún respaldo el Departamento de Comercio, el análisis de regresión muestra diferencias de precio pronunciadas entre los dos productos. En realidad, las dos curvas son prácticamente paralelas, demostrando que las diferencias de precios observadas eran, de hecho, bastante coherentes durante el período.

¹⁵ Véase Respuestas del Canadá a las preguntas formuladas a las partes por el Grupo Especial en conexión con la segunda reunión sustantiva, 26 de agosto de 2003, párrafo 46 [de ahora en adelante "Segundas respuestas del Canadá"].

¹⁶ A ello se debe que se incluyeran gráficos en la presentación inicial del Canadá al Grupo Especial, mostrando precios medios anuales de productos de diferentes dimensiones. Véase *POI Average Prices for Different Lengths and Widths: Abitibi, Canfor, Slocan, West Fraser and Weyerhaeuser* (contiene información comercial confidencial) (Canadá - Prueba documental 76).

¹⁷ El Canadá considera que este enfoque es erróneo por las razones señaladas *supra*.

¹⁸ En las ocasiones en que hubo múltiples ventas en la misma fecha, utilizamos el promedio ponderado del precio neto.

¹⁹ El análisis de regresión se efectuó por mínimos cuadrados ordinarios utilizando un modelo cuadrático.

16. En resumen, una vez que se analizan los datos, más que ser una mera referencia impresa, prueban que, para esos productos, las diferencias en las dimensiones crean diferencias de precio y, por lo tanto, influyen en la comparabilidad de los precios. También refutan en forma concluyente la sugerencia estadounidense de que algunas veces un precio es más elevado que el otro o viceversa, de manera que, en promedio no existe diferencia.

99. Con respecto a la coherencia en las pautas de precios, el Grupo Especial formula las preguntas siguientes:

- a) **¿Podría el USDOC explicar con detalle la metodología que utilizó para llevar a cabo su prueba de coherencia? Aclaren su explicación con un ejemplo de la prueba que se realizó en este caso, incluyendo algún muestreo, selección de fechas, etc. ¿Consideraron los Estados Unidos la posibilidad de utilizar otras metodologías?**
- b) **¿Podrían los Estados Unidos explicar detalladamente de qué modo se evaluaron los resultados de su prueba? Sírvanse explicar la evaluación que condujo a tal conclusión.**

Las observaciones del Canadá sobre la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 99 son las siguientes:

17. En respuesta a esta pregunta, los Estados Unidos alegan que el Departamento de Comercio "examinó aleatoriamente ventas de productos de madera blanda de venta común, comparando productos con diferencias relativamente pequeñas en sus dimensiones"²⁰ y facilitó dos ejemplos. Los Estados Unidos alegan además que el Departamento de Comercio efectuó el examen con respecto a "cada una de las empresas demandadas canadienses, examinando ventas realizadas durante todo el período objeto de la investigación ... inclu[idas] las realizadas tanto por encima como por debajo de los costos"²¹

18. Los Estados Unidos, sin embargo, no han mencionado ningún documento, que obre en el expediente, que respalde la afirmación de que ese análisis se había realizado. Resulta difícil dar crédito a que el Departamento de Comercio fuera capaz de "visualizar" todas las comparaciones de las ventas de productos individuales, con respecto a cada uno de los declarantes, durante todo el período objeto de la investigación, sin necesidad de redactar ningún documento de apoyo a ese "análisis".²²

²⁰ Segundas respuestas de los Estados Unidos, párrafo 41.

²¹ *Ibid.*, párrafo 42.

²² En cambio, cuando el Departamento de Comercio quiso confirmar que la relación entre precios y calidades era pertinente, se designó a un funcionario del Departamento de Comercio para realizar el análisis y se incorporó un memorándum al expediente para respaldar ese análisis. Véase *USDOC Issues and Decision Memorandum for the Antidumping Duty Investigation of Certain Softwood Lumber Products From Canada* (Memorándum sobre las cuestiones y la decisión para la investigación antidumping respecto de determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá) (21 de marzo de 2002), Observación 33, 24 y nota 62 (Canadá - Prueba documental 2) [de ahora en adelante "IDM"].

101. Sírvanse formular observaciones sobre el párrafo 56 de la segunda declaración oral del Canadá, que dice lo siguiente:

"[L]a Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos, en la investigación sobre el daño, determinó que 'por lo general, los precios de la madera difieren sustancialmente en función de la calidad y las dimensiones'."

Las observaciones del Canadá sobre la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 101 son las siguientes:

19. Contra la pretensión de los Estados Unidos de que la constatación de hecho efectuada por la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC) no tuvo importancia en la determinación de la existencia de daño, el Canadá señala que, en virtud de la legislación estadounidense, la USITC, al ser la autoridad investigadora encargada de formular la determinación de la existencia de daño, debe examinar específicamente "la repercusión de las importaciones de esa mercancía [investigada] en los precios de los productos nacionales similares en los Estados Unidos".²³ En efecto, el análisis de los precios es decisivo para el análisis de la USITC. La legislación de los Estados Unidos exige expresamente a la USITC que compare los precios de los productos importados con los de los productos nacionales similares a efectos de determinar si las importaciones se venden a precio inferior al de los productos nacionales similares o están haciendo bajar los precios.²⁴ La USITC, por consiguiente, examina los datos sobre precios de productos importados y de productos nacionales similares. Resulta crucial antes de seleccionar y evaluar esas comparaciones, examinar todos los factores que influyen en la comparabilidad de los precios, para poder garantizar que las comparaciones de precios sean significativas. En este contexto, la USITC constató que los precios de la madera difieren sustancialmente en función de la calidad y las dimensiones.

102. En los párrafos 58 a 60 de su segunda declaración oral, el Canadá alegó que el promedio del margen de dumping en las comparaciones de productos no idénticos era de dos a siete veces más elevado que en las comparaciones de productos idénticos, ya que el USDOC realizó numerosas comparaciones de madera pequeña y de bajo valor vendida en los Estados Unidos con madera de mayores dimensiones y valor elevado vendida en el Canadá, sin introducir ningún ajuste para tener en cuenta las dimensiones. ¿Podrían los Estados Unidos formular observaciones sobre la alegación de que con ello se acredita un incumplimiento *prima facie* de la prescripción del párrafo 4 del artículo 2?

Las observaciones del Canadá sobre la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 102 son las siguientes:

20. Los Estados Unidos manifiestan, por primera vez, que la razón por la que los márgenes, en las comparaciones de productos no idénticos, fueran de dos a siete veces más elevados que en las comparaciones de productos idénticos era que las comparaciones de productos no idénticos se hicieron sobre ventas estadounidenses de productos de bajo valor, que generaron márgenes elevados al tratarse de los productos que más habían sido objeto de dumping. No obstante, la razón por la que el Departamento de Comercio constató que esos productos eran objeto de mayor dumping fue primordialmente porque el Departamento de Comercio no efectuó ajustes en función de las diferencias en las características físicas al comparar mercancías no idénticas.²⁵ El argumento de los

²³ 19 U.S.C. párrafo 1677(7)(B)(i)(II) (Canadá - Prueba documental 7).

²⁴ 19 U.S.C. párrafo 1677(7)(C)(ii) (Canadá - Prueba documental 7).

²⁵ La constatación de el Departamento de Comercio relativa a las comparaciones de productos no idénticos se debió asimismo a su análisis de los costos, una cuestión que no ha sido sometida a la consideración

Estados Unidos constituye un círculo vicioso (*es decir*, el resultado se utiliza para justificar el incumplimiento de las prescripciones del párrafo 4 del artículo 2, que dio lugar a esos resultados) que no puede sustentar la conclusión de que el establecimiento de los hechos por parte del Departamento de Comercio fue pertinente y que la evaluación que llevo a cabo sobre ellos fue imparcial y objetiva.

G. ABITIBI:

A los Estados Unidos:

113. Sírvanse formular observaciones sobre Canadá - Prueba documental 176.

Las observaciones del Canadá sobre la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 113 son las siguientes:

21. Los Estados Unidos han planteado algunos nuevos argumentos basados en caracterizaciones erróneas acerca de la postura del Canadá. Contrariamente a los argumentos esgrimidos ahora por los Estados Unidos, el Canadá nunca ha afirmado que los costos de producción de las mercancías se reflejan totalmente en las cuentas de ingresos por cobrar, o que sólo se incurre en gastos financieros por las existencias en el inventario. Antes bien, el Canadá ha mantenido siempre la postura de que los gastos financieros están directamente relacionados con la deuda total de una empresa (sólo la deuda genera gastos por concepto de intereses), y que tanto el pasivo como el capital social se relacionan conjuntamente con la cuantía total de efectivo invertido en la empresa, o como los Estados Unidos lo han denominado alguna vez, las "necesidades de efectivo" totales de la empresa. Tales necesidades totales de efectivo se reflejan en los activos totales de la empresa. Los hechos demuestran que esto es así. La fórmula básica de todo balance es que la suma del pasivo (efectivo generado por la deuda) y del capital social (efectivo aportado por los inversores), equivale a los activos. Dado que el dinero es fungible y que, por lo tanto, activos específicos no están asociados a una deuda específica ni a un capital específico, la deuda guarda relación igualmente con todos los activos, y los gastos financieros con el total de los activos. Para precisar, en el presente caso, los 11.000 millones de dólares canadienses de Abitibi en activos se financian con 3.000 millones de dólares canadienses en capital en acciones, 5.600 millones de dólares canadienses en deuda a largo plazo, y 2.400 millones de dólares canadienses en otras obligaciones, incluidas las cuentas de ingresos por pagar, etc. La deuda figura en el balance y, en consecuencia, los gastos por concepto de intereses derivados de la deuda guardan relación con las partidas del balance, no con el estado de flujos financieros (como erróneamente afirman los Estados Unidos en su respuesta a la pregunta 115, en el párrafo 62). La posición de los Estados Unidos según la cual la deuda y los gastos por concepto de intereses de Abitibi guardan relación exclusivamente con sus costos de ventas de 4.000 millones de dólares canadienses, no se puede conciliar con las pruebas. Abitibi no ha podido contraer un préstamo de 5.600 millones de dólares canadienses de deuda a largo plazo para financiar 4.000 millones de dólares canadienses de gastos a corto plazo. Las pruebas demuestran que la premisa de los Estados Unidos es la incorrecta.

de este Grupo Especial. El Departamento de Comercio imputó exactamente los mismos costos a las dimensiones que tenían un bajo valor de mercado que a las que tenían un valor de mercado elevado. Si el Departamento de Comercio hubiese aplicado a las dimensiones el mismo método de imputación del costo, basado en el valor, que empleó para las calidades, habría imputado un costo menor a los productos de bajo valor, la mayoría de los cuales hubiese superado la prueba de los costos, lo que hubiera dado lugar a emparejamientos de productos idénticos, con márgenes de dumping mucho más bajos, para un número mayor de productos de bajo valor. El Departamento de Comercio posteriormente agravó el problema al comparar productos de bajo valor en el mercado estadounidense con productos de valor elevado en el mercado canadiense, sin efectuar ningún ajuste en función de las diferencias en las características físicas.

22. Los Estados Unidos sostienen seguidamente que la premisa según la cual Abitibi financia la totalidad del valor de sus activos cada año de producción es una "falsa premisa".²⁶ Aun cuando los Estados Unidos califican esta alegación de "extraordinaria" y sostienen que "contradice las prácticas empresariales normales", sin ofrecer ninguna explicación, es, de hecho, cierta y también demostrable. En realidad es lo que establecen todos los balances. Como se ha señalado anteriormente, el pasivo más el capital social equivalen a los activos, todos los años. Contra lo que argumentan los Estados Unidos, la realidad es que una empresa debe financiar, cada año, el valor total de cada uno de los activos que necesita para llevar a cabo su actividad comercial. En efecto, esta es la consecuencia necesaria del propio argumento de los Estados Unidos según el cual el dinero es fungible y, por ello, la deuda guarda relación con todos los activos más que con activos específicos. Si una empresa invierte efectivo para adquirir un activo, la cantidad de efectivo necesaria se refleja en su valor íntegro, no en el gasto de amortización.

23. Los Estados Unidos pasan por alto el simple hecho de que el efectivo gastado en un activo permanece invertido en él. El valor del activo *siempre* refleja el efectivo gastado en ese activo y, por lo tanto, la cuantía que debe financiarse, siempre y cuando ese activo se mantenga como tal. Hasta que un activo se venda o se amortice completamente, la cuantía que debe financiarse es el valor restante del activo. Nunca es el gasto de amortización, porque el gasto de amortización nunca refleja la cantidad de recursos en efectivo que la empresa ha "inmovilizado" en el activo.

A ambas partes:

115. El Grupo Especial entiende que el Canadá aduce en el párrafo 80 de su segunda declaración oral que una metodología basada en activos puede captar los elementos del flujo de caja a través de las existencias. Sírvanse formular observaciones al respecto.

Las observaciones del Canadá sobre la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 115 son las siguientes:

24. Los argumentos de los Estados Unidos relativos a las existencias y al flujo de caja presentan de nuevo de manera inexacta la posición del Canadá. Como el Canadá ha demostrado en repetidas ocasiones, la cantidad de dinero necesaria para financiar la producción durante un año no equivale a la totalidad de los costos anuales de producción. A diferencia de los activos fijos y otros activos necesarios para la producción y venta de los productos de Abitibi (cuyos activos no se venden, por lo que tienen que financiarse íntegramente cada año), una vez que se produce la madera se vende y se percibe un pago por ella. En consecuencia, Abitibi sólo tiene que financiar la producción de madera desde el momento que comienza a obtener los troncos hasta el momento que recibe los pagos de sus clientes. Únicamente durante este período la empresa ha tenido que desembolsar su efectivo.

25. El efectivo necesario anualmente para financiar la producción y venta de madera en un año, por lo tanto, no se refleja en los costos de producción incurridos en ese año, menos aún en el costo de los productos vendidos, el cual, como se ha señalado, refleja los costos de producción incurridos durante un período diferente. Antes bien, el efectivo necesario para financiar la producción y venta de madera en un año equivale al promedio de los costos del activo circulante del que se debe disponer para producir y vender madera -las existencias de materias primas, las existencias de trabajos en curso, las existencias de productos acabados y las cuentas a cobrar-. Esos son los únicos costos que reflejan la cantidad de efectivo invertido en las operaciones normales de explotación de la madera.

26. Para ilustrarlo, supongamos que Abitibi dispusiese de una línea de crédito que utilizase para financiar sus operaciones en curso de explotación de la madera. A medida que va incurriendo en gastos para obtener troncos, procesar la madera, pagar los salarios, etc., irá aumentando el saldo

²⁶ Segundas respuestas de los Estados Unidos, párrafo 58.

negativo de la cuenta. Cuando se perciban los pagos de los clientes, el saldo negativo disminuirá. El aspecto fundamental es que el gasto por concepto de intereses incurrido en el curso de un año será una función del promedio del saldo negativo de la cuenta. El promedio del saldo negativo, a su vez, equivale a la totalidad del valor de las existencias en inventario y de la cuenta de activos en la que se reflejan las cantidades por cobrar -los costos que no han sido reembolsados correspondientes a las materias primas y a las mercancías producidas pero que todavía no se han cobrado-. En contra de la posición de los Estados Unidos, la carga anual por concepto de intereses no guardará ninguna relación con la cuantía total de los gastos cargados en la cuenta durante el año, menos aún con las "transferencias" a la cuenta, correspondientes a mercancías producidas en otro tiempo pero vendidas durante ese período.

27. El hecho de que los gastos financieros anuales estén directamente relacionados con los activos y no con los gastos corrientes tampoco tiene nada que ver con cómo se gastan los ingresos obtenidos de las ventas, como afirman erróneamente los Estados Unidos. Como demuestra el ejemplo mencionado *supra*, el argumento del Canadá no depende en ningún modo del uso que se haga de los ingresos obtenidos de las ventas de madera. El aspecto que los Estados Unidos ignoran es que la madera se vende y se paga y, en consecuencia, no tiene que financiarse durante todo el período de costos objeto de examen. Por otra parte, los activos fijos y los demás a largo plazo no se venden, sino que se mantienen en uso durante todo el período de costos. Por lo tanto, deben financiarse, por su valor, durante todo ese período.

28. Por último, los Estados Unidos no están en lo cierto al mantener que la metodología basada en el costo de los productos vendidos tiene en cuenta tanto los costos de las mercancías en existencia como los de las mercancías vendidas, mientras que la metodología utilizada por el Canadá sólo considera los costos de las mercancías en existencia. La cuestión que ha sido sometida a la consideración de este Grupo Especial no es cómo determinar los costos de producción, sino más bien cómo imputar los gastos por concepto de intereses. Los gastos por concepto de intereses dependen de 1) las necesidades de efectivo, y 2) el período de tiempo durante el cual ese efectivo debe permanecer invertido. El costo total de los productos vendidos en un año no refleja ninguna de esas funciones en ese mismo año. La metodología del Canadá se basa en esas dos funciones. El costo de los productos vendidos durante el año se tiene plenamente en cuenta, pero sólo durante el período en el que el efectivo invertido en la producción de esas mercancías permanece invertido, *es decir*, hasta que esas mercancías se pagan y, por lo tanto, sólo durante el tiempo que se mantiene como un activo -ya se trate de existencias de materias primas, existencias de trabajos en curso, existencia de productos acabados o cuentas a cobrar-. Una vez que una mercancía se vende y se cobra, no queda efectivo invertido en esa mercancía, y deja de estar financiada por la empresa. Los Estados Unidos no han explicado nunca el fundamento de su posición según la cual los productos vendidos y pagados siguen siendo financiados por el productor.

119. En su respuesta a la pregunta 56, los Estados Unidos se refieren a la "fiabilidad de los datos sobre costos". Tomando como base el expediente, ¿constató el USDOC en el contexto de la investigación que los datos presentados por Tembec respecto del Grupo de Productos Forestales no eran fiables? De ser así, sírvanse indicar documentos pertinentes presentados al Grupo Especial -incluidos los informes de verificación de costos- o facilitarlos.

Las observaciones del Canadá sobre la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 119 son las siguientes:

29. En sus respuestas a las preguntas 119 y 120, los Estados Unidos declaran en cuatro ocasiones, en los párrafos 65 a 69 y en las páginas 16 y 17 del anexo, que no se ha presentado ninguna prueba de que los datos de las divisiones de Tembec se registraran de conformidad con principios de contabilidad generalmente aceptados (PCGA). Esas afirmaciones son inexactas. En la nota 20 de los balances generales consolidados de Tembec, incluidos en el informe anual de Tembec Inc. correspondiente al año 2000, se declara expresamente que "las prácticas de contabilidad aplicadas en

esos sectores de actividad empresarial son las mismas que se describen en el resumen de los principios importantes de contabilidad" aplicables a los balances generales consolidados.²⁷

30. Como se señala en el informe de los auditores sobre los balances generales consolidados, una auditoría incluye la evaluación de los principios de contabilidad aplicados en la preparación de los estados. Los auditores constataron que esos estados, con inclusión de los principios aplicados en su preparación, eran conformes con los principios de contabilidad generalmente aceptados en el Canadá.²⁸ La afirmación de los Estados Unidos de que los registros del Grupo de Productos Forestales de Tembec no se llevan con arreglo a principios de contabilidad generalmente aceptados, no está respaldada por ninguna prueba y es contraria a las pruebas que figuran en el expediente.

120. Sírvanse formular observaciones sobre los párrafos 84 a 88 de la segunda declaración oral del Canadá, en particular sobre la última frase del párrafo 85.

Las observaciones del Canadá sobre la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 120 son las siguientes:

31. Los Estados Unidos esgrimen dos nuevos argumentos, en el párrafo 66 y en la página 17 de su anexo, en respuesta a la pregunta formulada por el Grupo Especial referente a las pruebas de que las operaciones de Tembec con pasta de papel y papel incurrían en gastos administrativos y de carácter general significativamente más elevados que sus operaciones con madera. El primero de estos nuevos argumentos es que "la productividad de los activos no determina la cuantía de los gastos administrativos y de carácter general utilizada"²⁹ Ese argumento no es pertinente. El Canadá nunca formuló argumentos relativos a los activos con respecto a los gastos administrativos y de carácter general de Tembec. Los Estados Unidos están confundiendo a Abitibi y sus gastos financieros con los gastos administrativos y de carácter general de Tembec.

32. El segundo argumento es que "no se ha presentado ninguna prueba fiable que demuestre que la división de la madera de Tembec incurriera en menos gastos administrativos y de carácter general que sus demás divisiones".³⁰ Este argumento constituye una explicación *ex post facto* incorrecta. Los estados de Hyperion, incluidos como pruebas en los informes de verificación, demuestran que los grupos de pasta de papel y papel incurrieron en gastos administrativos y de carácter general más elevados que el Grupo de Productos Forestales.³¹

33. Los Estados Unidos, en los párrafos 65 y 67, alegan además que "el Departamento de Comercio rechazó los datos [sobre gastos administrativos y de carácter general del Grupo de Productos Forestales] porque eran menos fiables y podían dar lugar a distorsiones". Este nuevo argumento es asimismo una racionalización *ex post facto*, que no formaba parte de la explicación facilitada por el organismo para rechazar los datos sobre gastos administrativos y de carácter general del Grupo de Productos Forestales. El Departamento de Comercio, en su Memorandum sobre las Cuestiones y la Decisión, defiende su práctica habitual de utilizar los datos correspondientes a toda la

²⁷ Véase *Tembec Section A Questionnaire Response* (respuesta de Tembec a la sección A del cuestionario) (22 de junio de 2001), Prueba documental A-15 (*Tembec Inc. 2000 Annual Report*) 44 (Canadá - Prueba documental 94).

²⁸ *Ibid.*, 29 (Canadá - Prueba documental 173).

²⁹ Anexo de los Estados Unidos, 17.

³⁰ *Ibid.*

³¹ Véase *Tembec Cost Verification* (Verificación de los costos de Tembec) Prueba documental 10, 2 (contiene información comercial confidencial) (Canadá - Prueba documental 149).

empresa al señalar que "[esta] metodología evita asimismo cualquier distorsión que pueda producirse si, por razones comerciales, se imputan cantidades mayores de los gastos de carácter general de toda la empresa a las divisiones en forma desproporcionada".³² El Departamento de Comercio no realizó constataciones de que esta preocupación hipotética fuera aplicable a Tembec. El Departamento de Comercio no efectuó constatación escrita alguna de que los datos sobre costos generales y de carácter administrativo del Grupo de Productos Forestales de Tembec eran menos fiables y podían dar lugar a distorsiones. Las pruebas que obran en el expediente demuestran efectivamente que la utilización por el Departamento de Comercio de los datos correspondientes a toda la empresa dió lugar a distorsiones que se habrían evitado si el Departamento de Comercio hubiese utilizado los datos del Grupo de Productos Forestales.

34. Por último, los Estados Unidos, en el párrafo 69 de su respuesta a la pregunta 102 y en la página 17 de su anexo, alegan que el Departamento de Comercio utilizó los datos de las divisiones de Tembec únicamente con el propósito extremadamente limitado de eliminar determinados costos de embalaje del denominador en el cálculo del coeficiente de gastos administrativos y de carácter general. Los Estados Unidos alegan que el Departamento de Comercio no utilizó los datos de las divisiones de Tembec a ningún otro efecto. En realidad, el Departamento de Comercio utilizó datos de las divisiones del Grupo de Productos Forestales para cada uno de los elementos de la base de datos sobre las ventas y en sus comparaciones entre precios, con inclusión no sólo de los precios de venta en sí mismos, sino también de cada uno de los ajustes.³³ Es más, el Departamento de Comercio utilizó datos de las divisiones del Grupo de Productos Forestales para todos los elementos de sus cálculos sobre costos, excepto para los gastos administrativos y de carácter general y los gastos financieros. Se utilizaron para determinar los costos de todas las materias primas, de la mano de obra, de la energía, los gastos de amortización y los gastos generales de la fábrica.³⁴

123. En el párrafo 84 de la segunda comunicación escrita de los Estados Unidos se dice lo siguiente:

"[l]os gastos de carácter general son, por definición, gastos realizados en beneficio del conjunto de un grupo societario. No son específicos de una u otra línea de productos. Una prescripción de que los gastos de carácter general estén directamente relacionados con el producto producido imposibilitaría la imputación de esos gastos en una empresa que produce muchos artículos, porque no podría identificarse nunca una relación directa. Ello privaría de sentido a la prescripción del párrafo 2 del artículo 2 de que se incluya en el cálculo de los costos de una empresa 'una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general'".

Con arreglo a su práctica, ¿cómo trata el USDOC los costos administrativos y de carácter general que se ha demostrado que no están "relacionados con la producción y ventas

³² IDM, Observación 33, 105 (Canadá - Prueba documental 2).

³³ Véase *DOC Analysis Memorandum for Tembec Inc.* (Memorándum del análisis del USDOC sobre Tembec Inc.), 1 ("Este margen se basa en la información sobre ventas facilitada por Tembec"); Tembec Sales Exhibit (Prueba documental sobre las ventas de Tembec), 6 (contiene información comercial confidencial) (Canadá - Prueba documental 187); véase asimismo *Verification Report and Accompanying Exhibits providing verified data derived from Tembec's Forest Group* (Informe de verificación y Pruebas documentales complementarias sobre datos verificados correspondientes al Grupo de Productos Forestales de Tembec) (*ibid.*, 7-24).

³⁴ Véase Informe de verificación de los costos, 5 (*ibid.*, 8).

del producto similar" de conformidad con la parte introductoria del párrafo 2.2 del artículo 2? Sírvanse facilitar un ejemplo reciente de esa práctica.

Las observaciones del Canadá sobre la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 123 son las siguientes:

35. En su respuesta a la pregunta 123, los Estados Unidos reconocen que el principio que aplican consiste en imputar únicamente una parte de los gastos administrativos y de carácter general de la empresa matriz al productor del producto similar. Los Estados Unidos presentan su práctica en términos inexactos. En el asunto *Brass Sheet and Strip* (Chapas y bandas de latón), el Departamento de Comercio constató, al calcular los gastos administrativos y de carácter general, que:

[ello] incluye una suma de gastos administrativos y de carácter general de compañías vinculadas, que está relacionada con el producto objeto de investigación. Las partidas de gastos administrativos y de carácter general y de otros ingresos accesorios a la explotación y gastos no se consideran de naturaleza fungible. Por lo tanto, los ingresos accesorios a la explotación y gastos obtenidos por una compañía vinculada no afectan necesariamente a la actividad general de [la declarante].³⁵

36. Esta práctica presupone claramente que los gastos accesorios a la explotación no son fungibles y que algunos de esos gastos incurridos por una empresa matriz puede que no "afect[en] a la actividad general de la declarante". Los gastos de Weyerhaeuser correspondientes a los paneles de madera prensada son gastos accesorios a la explotación. Los Estados Unidos admiten que están relacionados con un producto no similar. Si, como declara el Departamento de Comercio, tales gastos no son fungibles, no existe fundamento para atribuir el gasto correspondiente a los paneles de madera prensada a la producción y venta de madera blanda de Weyerhaeuser Canada Limited.

125. Sírvanse formular observaciones sobre el siguiente fragmento del párrafo 229 de la segunda comunicación escrita del Canadá:

"el Departamento de Comercio convino en que era adecuado excluir de su determinación preliminar los gastos administrativos y de carácter general de la empresa matriz".

Las observaciones del Canadá sobre la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 125 son las siguientes:

37. Los Estados Unidos sugieren que el Departamento de Comercio no estaba al corriente de que Weyerhaeuser excluyó el gasto correspondiente a los paneles de madera prensada hasta la verificación, después de la Determinación Preliminar. El Canadá presenta como Canadá - Prueba documental 188 páginas de la Prueba documental D-11 correspondiente a la respuesta de Weyerhaeuser a la sección D. Esta respuesta fue presentada el 23 de julio de 2001, meses antes de la Determinación Preliminar del Departamento de Comercio. Las páginas adjuntas incluyen la hoja de trabajo de Weyerhaeuser para el cálculo de los gastos administrativos y de carácter general de la empresa matriz, en la que se omite claramente el gasto correspondiente a los paneles de madera prensada, que es una partida que aparece en el estado financiero de Weyerhaeuser (incluido asimismo en la Prueba documental D-11). El Departamento de Comercio examinó la comunicación de

³⁵ Véase *Brass Sheet and Strip from Canada* (Chapas y bandas de latón procedentes del Canadá), 61 *Fed. Reg.* 46.618, 46.619 (Departamento de Comercio, 4 de septiembre de 1996) (Canadá - Prueba documental 104), cita del asunto *Certain Hot-Rolled Carbon Steel Flat Products from Japan* (Determinados productos planos de acero al carbono laminados en caliente procedentes del Japón), 58 *Fed. Reg.* 37.154, 37.166 (Departamento de Comercio, 9 de julio de 1993).

Weyerhaeuser y aceptó los datos. Nunca se opuso a los cálculos efectuados por Weyerhaeuser. Revisó los datos en el momento de la verificación y, de nuevo, no hizo mención a que la exclusión del gasto correspondiente a los paneles de madera prensada era una cuestión que debía examinarse. El Departamento de Comercio sólo abordó esta cuestión en términos ambiguos cuando se cerró el expediente.³⁶

³⁶ Véase la explicación en las páginas 85-87 de la segunda comunicación escrita del Canadá.

ANEXO C-2

OBSERVACIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS SOBRE LAS RESPUESTAS DEL CANADÁ A LAS PREGUNTAS FORMULADAS EN EL CONTEXTO DE LA SEGUNDA REUNIÓN SUSTANTIVA DEL GRUPO ESPECIAL

(5 de septiembre de 2003)

1. En la presente comunicación, los Estados Unidos formulan observaciones sobre determinadas declaraciones realizadas por el Canadá en sus respuestas de 26 de agosto de 2003 a las preguntas del Grupo Especial. Los Estados Unidos son conscientes del alcance limitado de la invitación del Grupo Especial a formular observaciones, y, por consiguiente, responden sólo a los nuevos datos fácticos y a los nuevos argumentos planteados por el Canadá. Hay otras muchas declaraciones en las respuestas del Canadá de 26 de agosto de 2003 con las que los Estados Unidos no están de acuerdo. No obstante, los Estados Unidos ya han abordado, en general, lo fundamental de esas declaraciones en sus comunicaciones anteriores.

A. Características físicas

2. En su respuesta a la pregunta 92 del Grupo Especial, el Canadá ha simplificado excesivamente el proceso de producción de la madera blanda y los métodos utilizados por las empresas declarantes para registrar sus numerosos costos de producción. Los Estados Unidos remiten al Grupo Especial a la observación 4 de la *determinación definitiva* para un análisis detallado de las cuestiones que afectan al cálculo de los costos de producción de la madera blanda en el presente asunto.¹

3. En el párrafo 33 de su respuesta, el Canadá señala que el Departamento de Comercio "*created*" (creó) diferencias en los costos variables entre las categorías de productos.² El Departamento de Comercio no "creó" ningún costo ni ninguna diferencia en los costos. Los costos y las diferencias en los costos vinculados con la categoría son el resultado directo de los datos que figuran en el expediente. A petición de las empresas canadienses (y, de hecho, en contra de los deseos de las partes nacionales), el Departamento de Comercio reasignó determinados costos que las empresas registraron o comunicaron en función del volumen. Estos costos se reasignaron a las distintas categorías producidas utilizando la información relativa a los precios, porque se había determinado que la categoría resultaba de las calidades intrínsecas de la madera.³ En consecuencia, los costos variables de las distintas categorías de madera blanda pueden ser diferentes.

4. En el párrafo 35 de su respuesta, el Canadá expresa que los Estados Unidos han planteado la cuestión de los costos variables, con lo que complican el asunto. En la presente diferencia, los Estados Unidos en ningún momento han formulado pregunta alguna con respecto al cálculo de los costos variables por el Departamento de Comercio o alguna cuestión conexas. Los Estados Unidos simplemente han explicado el fundamento del enfoque tradicional del Departamento de Comercio para realizar ajustes en función de las diferencias en las características físicas, lo que depende normalmente de las diferencias en los costos variables.⁴ Los Estados Unidos tampoco han intentado

¹ *Determinación definitiva*, observación 4 (Canadá - Prueba documental 2).

² Respuestas del Canadá a la segunda serie de preguntas del Grupo Especial, párrafo 33.

³ Véase la *determinación definitiva*, observación 4 (Canadá - Prueba documental 2).

⁴ Véase la Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 126 y 133, notas 163 y 164; la primera serie de respuestas de los Estados Unidos a las preguntas del Grupo Especial, párrafo 43; la Segunda

en ningún momento "cambiar el foco de atención" en el presente asunto para abordar la cuestión de "cómo calcular la imputación de los costos."⁵ Los Estados Unidos se han referido constantemente en sus argumentos a las prescripciones del párrafo 4 del artículo 2, a menos que alguna pregunta concreta del Grupo Especial o un argumento del Canadá haya determinado otra cosa.

5. En la respuesta a la pregunta 93, en el párrafo 39, el Canadá intenta alegar de nuevo que le sorprende la determinación definitiva del Departamento de Comercio. Esta vez, sin embargo, el Canadá alega por primera vez que los declarantes no sabían ni podían saber cuál era la metodología utilizada por el Departamento de Comercio para el contraste de modelos. Esto contradice gran parte del argumento del Canadá, que se basa en las observaciones de las partes sobre el contraste de modelos y las consecuencias de la supuesta aceptación por el Departamento de Comercio de esas sugerencias para el contraste de modelos en la *determinación preliminar*. El Canadá alega que los declarantes no podían prever qué argumentos relativos a los precios iban a presentar a menos que pudiesen haber previsto (aparentemente con absoluta precisión) qué contrastes no idénticos iba a realizar realmente el Departamento de Comercio.

6. La última alegación de sorpresa del Canadá no tiene sentido. Los declarantes conocían perfectamente la jerarquía utilizada por el Departamento de Comercio para el contraste de modelos, que no cambió de manera significativa entre la determinación preliminar y la determinación definitiva.⁶ Por consiguiente, podían prever fácilmente, en general, qué productos de madera blanda se compararían probablemente como idénticos y similares. Estaban familiarizados con sus propias bases de datos y combinaciones de productos. Este es el tipo de examen que el Departamento de Comercio llevó a cabo. Las bases de datos de madera blanda son enormes (miles de transacciones). En consecuencia, ni siquiera el Departamento de Comercio podía determinar *de manera precisa* qué productos eran similares y qué productos se comparaban como idénticos hasta que el último programa informático obtuviese los contrastes definitivos, teniendo en cuenta todas las variables y ajustes. Si se hubiese exigido al Departamento de Comercio que realizase el análisis que el Canadá propone, y que lo entregase a las partes para que presentasen observaciones sobre el mismo y sobre una posible revisión, este Departamento no podría haber concluido la investigación a su debido tiempo.

B. Cálculo del margen de dumping

7. En la respuesta a la pregunta 104 del Grupo Especial, el Canadá alega por primera vez que, al utilizar la metodología de comparación entre transacciones del párrafo 4.2 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping, la autoridad investigadora debe compensar los márgenes de dumping con las cantidades por las que las diferentes transacciones no han sido objeto de dumping. El único fundamento del Canadá para afirmar esto parece ser la expresión "comparación equitativa" utilizada en el párrafo 4 del artículo 2.⁷ A juicio del Canadá, al no realizar una compensación se "atribuye menos peso a estas transacciones en el cálculo del margen general de dumping".⁸ El Canadá sencillamente se equivoca. Como explicaron los Estados Unidos en su respuesta a la pregunta 109 del Grupo Especial, al calcular el margen de dumping general, el Departamento de Comercio divide la cuantía total de dumping por

comunicación de los Estados Unidos, párrafo 53, nota 89; la segunda serie de respuestas de los Estados Unidos a las preguntas del Grupo Especial, párrafos 21 a 30.

⁵ Respuestas del Canadá a la segunda serie de preguntas del Grupo Especial, párrafo 35.

⁶ *Determinación definitiva*, observación 7 (Canadá - Prueba documental 2) (La metodología básica no cambió entre la determinación preliminar y la definitiva. El Departamento de Comercio afinó los contrastes, es decir, subdividió la longitud en bandas de longitud y añadió grupos de categorías de productos).

⁷ Respuestas del Canadá a la segunda serie de preguntas del Grupo Especial, párrafos 48 y 49.

⁸ *Idem*, párrafo 58.

el valor total de todas las transacciones de exportación que se examinaron. El valor total de todas las transacciones de exportación incluye todas las transacciones de exportación que no fueron objeto de dumping y no se realiza ningún ajuste sobre su valor por el hecho de que no hayan sido objeto de dumping. Por consiguiente, las transacciones que no han sido objeto de dumping se ponderan exactamente de la misma manera que las transacciones que han sido objeto de dumping -en función de su valor- y la sugerencia del Canadá de que a esas transacciones se les atribuye menos peso carece de fundamento. Al mismo tiempo, esas transacciones no afectan realmente al numerador en este cálculo porque "las comparaciones de precios revel[a]n la no existencia de dumping"⁹, con lo que está de acuerdo el Canadá.

C. Gastos financieros de Abitibi

8. En respuesta a la pregunta 115 del Grupo Especial, el Canadá ha presentado nueva información fáctica en la Prueba documental 181 del Canadá. Esta prueba induce a error y es inexacta al menos por dos razones. En primer lugar, el Canadá utiliza esta Prueba documental para dar a entender que todas las categorías de activos de Abitibi son más o menos iguales. No obstante, como explicaron los Estados Unidos, la gran mayoría de los activos de Abitibi son bienes de capital respecto de los que se realizaron gastos de amortización.¹⁰ (En el gráfico se catalogan estos activos como "Building" (Construcción) y "Machinery and Equipment" (Maquinaria y equipo).) El gráfico induce a error porque sugiere que la categoría de activos "Land" (Tierra), que era tan insignificante que Abitibi no la incluyó de forma separada en sus estados financieros, es prácticamente igual a las demás categorías de activos.

9. El tamaño relativo de "Building" (Construcción) y "Machinery and Equipment" (Maquinaria y equipo) en comparación con el de "Land" (Tierra) es importante e ilustra el carácter cambiante del argumento del Canadá ante este Grupo Especial. Al principio, el Canadá alegaba que la metodología basada en el costo de los productos vendidos era inadecuada en su aplicación a Abitibi porque prescindió del hecho de que las divisiones de Abitibi encargadas de productos distintos de la madera necesitaban más bienes de capital que la división encargada de los productos de madera.¹¹ Los Estados Unidos explicaron que, habida cuenta de que la metodología basada en el costo de los productos vendidos incluía gastos de amortización, que se deducen en la gran mayoría de los bienes de capital de Abitibi, esa metodología tuvo en cuenta de manera adecuada las distintas prescripciones sobre bienes de capital al imputar los gastos financieros.¹²

10. En respuesta a esto, el argumento del Canadá cambió, y comenzó a centrarse en el único ejemplo de bienes de capital respecto del que no se deducen gastos de amortización, es decir, la tierra. El Canadá alegó que, habida cuenta de que no se deducían gastos de depreciación respecto de la tierra, la metodología basada en el costo de los productos vendidos no podía ser razonable.¹³ Al elaborar un gráfico del que se desprende que Abitibi era propietaria de grandes cantidades de tierra durante el período objeto de investigación, el Canadá pretende reforzar su argumento. No obstante, este Grupo Especial debe comprender el carácter equívoco de la Prueba documental 181 del Canadá. Abitibi no era propietaria de grandes cantidades de tierra durante el período objeto de investigación, como lo

⁹ *Idem*, párrafo 49.

¹⁰ Véase, por ejemplo, la segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 74.

¹¹ Véase, por ejemplo, la primera comunicación escrita del Canadá, párrafos 191-194.

¹² Véase, por ejemplo, la segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 74.

¹³ Véanse, por ejemplo, las respuestas del Canadá a la primera serie de preguntas del Grupo Especial, párrafo 136.

demuestra el hecho de que no se incluyera la tierra como una partida distinta en sus estados financieros.¹⁴

11. La Prueba documental 181 del Canadá también induce a error porque indica expresamente que los costos de producción (o de "aserraderos") se captan en las existencias.¹⁵ Una empresa produce normalmente una gran cantidad de existencias que se venden a lo largo del año. Ninguno de los costos de producción de estos productos que se venden se incluye en las existencias a finales de año. Por consiguiente, las existencias no incluyen de ninguna manera todos los costos de producción incurridos a lo largo del año.

12. Al imputar los gastos financieros, es importante tener en cuenta todos los costos de producción, porque una empresa podrá incurrir en gastos financieros derivados de cualquiera de sus costos, incluido cualquiera de sus costos de producción a lo largo del año. En la respuesta a la pregunta 115 del Grupo Especial, el Canadá alega que una empresa no incurriría en costos financieros derivados de bienes vendidos, porque los ingresos procedentes de las ventas se utilizan para costear la producción de esos bienes vendidos.¹⁶ Sin embargo, este argumento no tiene en cuenta el carácter fungible del dinero, un concepto con el que el Canadá está de acuerdo manifiestamente.¹⁷ Habida cuenta del carácter fungible del dinero, los ingresos procedentes de las ventas, al igual que los ingresos procedentes de un préstamo, podrán utilizarse para costear los activos tan fácilmente como los costos de producción. Por consiguiente, todos los costos de producción y no sólo los que aparecen en las existencias, se tienen debidamente en cuenta al imputar los costos financieros.

D. Ingresos de Tembec derivados de subproductos

13. En respuesta a la pregunta 130 del Grupo Especial, el Canadá califica incorrectamente un argumento formulado por los Estados Unidos en la segunda reunión sustantiva. Los Estados Unidos no sostuvieron que la Prueba documental 175 del Canadá demostrase que existía realmente "un costo de producción para un subproducto". Como explicaron los Estados Unidos a lo largo del presente procedimiento, los subproductos no tienen un costo real de producción. Sin embargo, al igual que los costos de transferencia por lo general representan menos en términos de valor que las transacciones de una parte no vinculada, debido a la existencia de beneficios, lo mismo sucede con las compensaciones respecto del cálculo de los costos, en este caso de los subproductos, que representan menos en términos de valor que el precio de venta de los subproductos a compradores no vinculados. Como el Departamento de Comercio explicó en el párrafo 88 de las Respuestas de los Estados Unidos a las preguntas de 13 de agosto de 2003 formuladas por el Grupo Especial, la Prueba documental 175 del Canadá avala esta proposición. La Prueba documental establece, como proposición general, que en algún momento, una empresa asignará un valor a un subproducto. Una vez que este valor haya sido asignado, las ventas futuras de ese subproducto a partes no vinculadas podrá dar lugar a la obtención de "ganancias," a efectos contables, para la empresa. Nada de lo que el Canadá ha aportado al establecer diferencias entre los métodos contables para la valoración de subproductos rebate esta proposición, y de hecho, las nuevas explicaciones del Canadá no tienen en cuenta el argumento central de los Estados Unidos: el Departamento de Comercio utilizó los libros y registros de Tembec para valorar la madera en plaquitas en la presente investigación, como exige el párrafo 2.1.1. del artículo 2 del Acuerdo Antidumping. Al hacerlo, el Departamento de Comercio determinó que la

¹⁴ Véanse los estados financieros de Abitibi, páginas 35 y 49, nota 9 (Canadá - Prueba documental 82).

¹⁵ Véanse también las respuestas del Canadá a la segunda serie de preguntas del Grupo Especial, párrafos 83-86.

¹⁶ Véanse, por ejemplo, las respuestas del Canadá a la segunda serie de preguntas del Grupo Especial, párrafo 85.

¹⁷ Véase, por ejemplo, la segunda comunicación escrita del Canadá, párrafo 189.

diferencia entre los precios de transferencia entre las distintas divisiones de Tembec y sus ventas a compradores no vinculados podría explicarse por esta "ganancia" razonable y anticipada. La Prueba documental 175 del Canadá avala la metodología contable del Departamento de Comercio, que reconoce la existencia de tal "ganancia", y los nuevos argumentos del Canadá no han logrado demostrar lo contrario.

E. Slocan

14. En respuesta a la pregunta 135 del Grupo Especial, el Canadá asevera nuevamente que los Estados Unidos "concedieron" en la segunda reunión sustantiva que el Departamento de Comercio concluyó que estas ganancias de Slocan derivadas de futuros constituían una compensación por los gastos indirectos de ventas.¹⁸ El Departamento de Comercio ciertamente no llegó a esa conclusión, y el único argumento que formularon los Estados Unidos durante la segunda reunión sustantiva fue que estos gastos podrían ser considerados adecuadamente gastos indirectos, a pesar de la alegación de Slocan durante la investigación de que no tenía gastos indirectos de ventas en los Estados Unidos. Por consiguiente, los Estados Unidos señalan que 1) esta supuesta "concesión" no figura en ninguna parte del expediente de la investigación, 2) se trata de un argumento *post hoc* planteado por el Canadá (pero nunca por Slocan), y 3) de todos modos, los gastos indirectos de ventas no afectarían a la comparabilidad de los precios en el contexto del ajuste solicitado por Slocan porque no son condiciones de venta para un cliente estadounidense.¹⁹

¹⁸ Respuestas del Canadá a la segunda serie de preguntas del Grupo Especial, párrafo 126.

¹⁹ Véase la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 249 y 250.

ANEXO C-3

CARTA DE LOS ESTADOS UNIDOS EN LA QUE SE FORMULAN OBJECIONES A LAS OBSERVACIONES DEL CANADÁ SOBRE LAS RESPUESTAS DE LOS ESTADOS UNIDOS A LAS PREGUNTAS FORMULADAS EN EL CONTEXTO DE LA SEGUNDA REUNIÓN SUSTANTIVA DEL GRUPO ESPECIAL

(9 de septiembre de 2003)

Estimado Sr. Presidente:

Las autoridades de mi país me han encomendado que formule objeciones con respecto a las observaciones del Canadá, de 5 de septiembre de 2003, sobre las respuestas de los Estados Unidos a las preguntas formuladas por el Grupo Especial en relación con su segunda reunión ("Observaciones del Canadá"). El 28 de agosto de 2003, el Grupo Especial concedió a las partes la oportunidad, con carácter limitado, de formular observaciones sobre las respuestas de la otra parte a las preguntas formuladas por el Grupo Especial tras la segunda reunión sustantiva. El Grupo Especial dio a las partes instrucciones de "no formular observaciones sobre elementos de hecho o argumentos que ya hayan sido objeto de examen durante el procedimiento, sino limitar sus observaciones a cualesquiera **nuevos** datos fácticos o **nuevos** argumentos planteados por la otra parte".

El contenido de las observaciones del Canadá trasciende el alcance de las instrucciones del Grupo Especial. En particular, el Canadá ha presentado un nuevo análisis de "regresión" (Canadá - Prueba documental 186), en esta ocasión relativo a determinadas transacciones de Abitibi. Esta prueba documental no se refiere a "nuevos datos fácticos" ni a "nuevos argumentos". En lugar de ello, se refiere a elementos de hecho y argumentos que se habían planteado antes de que el 26 de agosto de 2003 se presentaran las respuestas a las preguntas. Las afirmaciones del Canadá relativas a las ventas de Abitibi se incluyeron en el párrafo 87 de las respuestas del Canadá, de 30 de junio de 2003, a las preguntas formuladas por el Grupo Especial en relación con la primera reunión sustantiva. En la segunda reunión sustantiva, el Grupo Especial solicitó a los Estados Unidos que formularan observaciones sobre las afirmaciones del Canadá y así lo hicieron los Estados Unidos en los párrafos 34 a 36 de su respuesta a la pregunta 97 formulada por el Grupo Especial y en Estados Unidos - Prueba documental 81. El Canadá ha presentado indebidamente al Grupo Especial nuevas pruebas so pretexto de responder a datos y argumentos "nuevos". Por tanto, la presentación de esta prueba documental no solo es incompatible con las instrucciones explícitas del Grupo Especial de 28 de agosto de 2003, sino también con el párrafo 14 de los procedimientos de trabajo del Grupo Especial.

Contrariamente a lo sugerido por el Canadá (*véase* la nota 12 de las observaciones del Canadá), los Estados Unidos no se han opuesto a la presentación de gráficos, como los de Canadá - Prueba documental 76, que simplemente reflejen los datos presentados a la autoridad investigadora. Los Estados Unidos no se opusieron a la presentación de esos datos, a pesar de que tales gráficos y análisis no se habían presentado al Departamento de Comercio en el curso de la investigación correspondiente. Sin embargo, los Estados Unidos siguen oponiéndose a las *manipulaciones* de última hora de los datos básicos. Tal es el caso de Canadá - Prueba documental 77 y, ahora, de Canadá - Prueba documental 186. Conforme al párrafo 5 ii) del artículo 17, esas comunicaciones no pueden servir de base para establecer la existencia de una infracción de obligaciones en virtud del Acuerdo Antidumping.

Los Estados Unidos facilitan directamente al Canadá una copia de la presente carta.

ANEXO C-4

CARTA DEL CANADÁ EN RESPUESTA A LAS OBJECIONES FORMULADAS POR LOS ESTADOS UNIDOS CON RESPECTO A LAS OBSERVACIONES DEL CANADÁ SOBRE LAS RESPUESTAS DE LOS ESTADOS UNIDOS A LAS PREGUNTAS FORMULADAS EN EL CONTEXTO DE LA SEGUNDA REUNIÓN SUSTANTIVA DEL GRUPO ESPECIAL

(15 de septiembre de 2003)

Señor Presidente,

En su carta de 9 de septiembre de 2003, los Estados Unidos objetan la presentación por el Canadá de la Prueba documental 186 como parte de las observaciones del Canadá a las respuestas de los Estados Unidos a las preguntas formuladas por el Grupo Especial en la segunda reunión sustantiva.

Como se afirma en la observación del Canadá relativa a la respuesta dada por los Estados Unidos a la pregunta 97 del Grupo Especial, la Prueba documental 186 formaba parte de las observaciones formuladas por el Canadá a la Prueba documental 81 de los Estados Unidos. En la Prueba documental 81, los Estados Unidos presentaron por primera vez un análisis referente a los precios netos diarios de algunos productos de Abitibi. El Departamento de Comercio no tenía ante sí ese análisis en el curso de la investigación correspondiente. Es más, esos precios netos no obraban en el expediente del Departamento de Comercio, sino que, para presentarlos ante el Grupo Especial, hubieron de calcularse sustrayendo determinados ajustes de los precios brutos. En respuesta a la invitación formulada por el Grupo Especial, el Canadá hizo observaciones con respecto a la Prueba documental 81 de los Estados Unidos debido a que contenía nuevos datos fácticos. El Canadá formuló también observaciones relativas a nuevos argumentos presentados por los Estados Unidos sobre la base de la Prueba documental 81 que son engañosos, difíciles de entender, y analíticamente deficientes.

En lo que se refiere a la objeción, de índole más general, de los Estados Unidos según la cual la admisión por parte del Grupo Especial de análisis de regresión contravendría el párrafo 14 de los procedimientos de trabajo del Grupo Especial, el Canadá se remite a su respuesta, de 10 de junio de 2003, a las objeciones preliminares presentadas por los Estados Unidos a la Primera comunicación escrita del Canadá. Como se afirmaba en ella, la opinión del Canadá es que los análisis de regresión son admisibles, siempre que la autoridad investigadora disponga de los datos básicos; de lo contrario, en el marco de las obligaciones de una autoridad investigadora con arreglo al *Acuerdo Antidumping*, se negaría a las partes la oportunidad de asistir al Grupo Especial explicando la pertinencia de tales datos.

En realidad, el Canadá no encuentra ninguna diferencia entre la utilización de los datos incluidos en el expediente en la Prueba documental 81, presentada por los Estados Unidos, y la Prueba documental 186, presentada por el Canadá. En ambos casos han de efectuarse cálculos recurriendo a datos que constan en el expediente y ambas pruebas señalan los mismos puntos de información. Esas pruebas documentales reflejan igualmente los datos que obran en el expediente en poder del Departamento de Comercio.

Le agradecemos su consideración de estas observaciones.