

**ORGANIZACIÓN MUNDIAL
DEL COMERCIO**

WT/DS70/R
14 de abril de 1999

(99-1398)

ÍNDICE

	<u>Página</u>
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. ELEMENTOS DE HECHO	2
III. CONSTATAACIONES Y RECOMENDACIONES SOLICITADAS POR LAS PARTES.....	2
IV. SOLICITUDES DE RESOLUCIONES PRELIMINARES.....	4
A. SOLICITUD DEL CANADÁ EN RELACIÓN CON LA COMPETENCIA DEL GRUPO ESPECIAL.....	4
1. <i>Cuestiones generales.....</i>	4
a) Argumentos del Canadá	4
i) <i>Función del Grupo Especial en cuanto a la decisión sobre el alcance de su competencia</i>	4
ii) <i>Petición de que el Grupo Especial adopte su resolución antes de que finalice el plazo para la presentación de las primeras comunicaciones de las partes</i>	6
b) Argumentos del Brasil.....	7
2. <i>Compatibilidad de la solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por el Brasil en lo que respecta al financiamiento concedido por la Corporación de Fomento de las Exportaciones con el párrafo 4 del artículo 4 del Acuerdo SMC</i>	7
a) Argumentos del Canadá	7
i) <i>Norma legal aplicable</i>	8
ii) <i>Si el Brasil solicitó la celebración de consultas sobre el financiamiento concedido por la Corporación de</i>	

B.	SOLICITUD DEL CANADÁ DE UNA CONSTATAción PRELIMINAR EN RELACION CON LA COMPETENCIA: INAPLICABILIDAD DEL ACUERDO SMC A CONTRIBUCIONES Y TRANSACCIONES QUE SE HAYAN PRODUCIDO ANTES DE LA ENTRADA EN VIGOR DEL ACUERDO SOBRE LA OMC	24
1.	<i>Solicitud del Canadá</i>	24
2.	<i>Respuesta del Brasil</i>	24
C.	SOLICITUD DEL BRASIL CON RESPECTO A UNA INVESTIGACION ADICIONAL DE LOS HECHOS.....	24
1.	<i>Argumentos del Brasil</i>	24
2.	<i>Argumentos del Canadá</i>	26
a)	Antecedentes de la petición del Brasil: consultas, información "específica transacción por transacción" y confidencialidad	26
b)	La petición del Brasil es incompatible con las normas legales y la práctica de la OMC	26
c)	La solicitud del Brasil refuerza las comunicaciones preliminares del Canadá	31
3.	<i>Respuesta del Brasil</i>	32
4.	<i>Réplica del Canadá</i>	33
D.	SOLICITUD DE UN PLAZO PARA LA PRESENTACION DE NUEVAS PRUEBAS FORMULADA POR EL CANADÁ	34
1.	<i>Argumentos del Canadá</i>	34
2.	<i>Argumentos del Brasil</i>	34
E.	SOLICITUD DEL BRASIL EN RELACION CON EL PLAZO PARA LA PRESENTACION DE NUEVAS PRUEBAS.....	35
1.	<i>Argumentos del Brasil</i>	35
2.	<i>Argumentos del Canadá</i>	35
3.	<i>Disposiciones tomadas por el Grupo Especial</i>	36
4.	<i>Respuesta del Brasil</i>	36
5.	<i>Propuesta del Grupo Especial</i>	38
6.	<i>Comunicación conjunta del Brasil y el Canadá y actuación del Grupo Especial</i>	38
F.	ARGUMENTOS RELATIVOS A LA PRESENTACION DE PRUEBAS EN RESPUESTA A LAS PREGUNTAS FORMULADAS POR EL GRUPO ESPECIAL EN CONEXION CON LA SEGUNDA REUNION	39
1.	<i>Observaciones del Canadá</i>	39
2.	<i>Observaciones del Brasil</i>	39
G.	PROCEDIMIENTO PARA LA PROTECCION DE LA INFORMACION COMERCIAL CONFIDENCIAL	41
1.	<i>Procedimiento propuesto por el Canadá</i>	41
2.	<i>Argumentos del Brasil</i>	44
a)	Los asesores de una parte deben ser considerados personas autorizadas	44
b)	Debe permitirse el examen de la información comercial confidencial fuera de los locales de la OMC	44
c)	Debe darse a los terceros acceso a la información comercial confidencial.....	45
d)	Debe mantenerse un expediente administrativo completo para el Órgano de Apelación.....	45
3.	<i>Disposiciones adoptadas por el Grupo Especial</i>	46
4.	<i>Declaraciones del Canadá</i>	46

a)	Supuestas condiciones de favor de la financiación de la EDC; nivel de riesgo y resultados de la EDC	75
i)	<i>Argumentos del Brasil</i>	75
ii)	<i>Argumentos del Canadá</i>	80
iii)	<i>Rechazo por el Brasil del nivel de riesgo y de los resultados de la EDC</i>	84
iv)	<i>Respuesta del Canadá con respecto al nivel de riesgo y los resultados de la EDC</i>	86
b)	Supeditación a los resultados de exportación.....	87
i)	<i>Argumentos del Brasil</i>	87
ii)	<i>Argumentos del Canadá</i>	88
iii)	<i>Respuesta del Brasil</i>	89
2.	<i>Financiamiento de deudas por la EDC</i>	89
a)	<i>Argumentos del Brasil</i>	89
b)	<i>Argumentos del Canadá</i>	92
i)	<i>Cuestiones sustantivas</i>	92
ii)	<i>Argumentos referentes a si el Brasil ha fundamentado prima facie un caso contra el financiamiento de la EDC</i>	96

Página

3.	<i>Supeditación a las exportaciones</i>	132
	a) Argumentos del Brasil.....	132
	b) Argumentos del Canadá	136
	c) Observaciones del Brasil	142
C.	V	142

1ARTICIPACIÓN EN EL CAPITAL DE L TD /F162.100.....

	<u>Página</u>
G. ARGUMENTOS RELATIVOS AL INFORME CLARK.....	166
1. <i>Argumentos del Canadá</i>	166
a) Saturación del mercado canadiense de aeronaves turbopropulsadas de transporte regional.....	166
b) Los 26 CRJ entregados a Air Canada	167
2. <i>Respuesta del Brasil</i>	169
3. <i>Réplica del Canadá</i>	171
4. <i>Réplica del Brasil</i>	174
VII. ARGUMENTOS PRESENTADOS POR LOS TERCEROS	174
A. COMUNIDADES EUROPEAS.....	174
1. <i>Supeditación a los resultados de exportación</i>	174
2. <i>Primer párrafo del Anexo I k) del Acuerdo SMC</i>	177
B. COMUNICACIÓN DE LOS ESTADOS UNIDOS.....	179
1. <i>Aplicabilidad del Acuerdo SMC a las subvenciones concedidas con anterioridad a la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC</i>	179
2.	174

Página

8.	<i>Derecho del Grupo Especial a recabar información sin que haya habido una resolución preliminar sobre el establecimiento de una presunción prima facie</i>	209
9.	<i>Derecho del grupo especial a recabar información en caso de que la parte reclamante no haya formulado alegaciones</i>	210
C.	DEFINICIÓN DE "SUBVENCIÓN" EN EL SENTIDO DEL ARTÍCULO 1 DEL ACUERDO SMC.....	211
1.	<i>Argumentos de las partes</i>	211
2.	<i>Interpretación del Grupo Especial</i>	214
D.	CORPORACIÓN DE FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES (EDC)	216
1.	<i>¿Es el programa de la EDC per se una subvención a la exportación prohibida?</i>	217
2.	<i>¿Concede el programa de la EDC, tal como se aplica, subvenciones a la exportación prohibidas?</i>	219
a)	Financiamiento de deudas por la EDC.....	219
i)	<i>Argumentos de las partes</i>	219
ii)	<i>Evaluación del Grupo Especial</i>	226
b)	Garantías de préstamos otorgadas por la EDC.....	231
c)	Garantías de valor residual otorgadas por la EDC.....	233
d)	Aportaciones de capital de la EDC.....	234
E.	CUENTA DEL CANADÁ.....	236
1.	<i>¿Es el programa Cuenta del Canadá per se una subvención a la exportación prohibida?</i>	236
2.	<i>El programa Cuenta del Canadá, ¿otorga en la práctica subvenciones a la exportación prohibidas?</i>	238
3.	<i>¿Existe una presunción prima facie con respecto a la financiación por parte de la Cuenta del Canadá en el sector de aeronaves de transporte regional?</i>	239
4.	<i>¿Ha refutado el Canadá la presunción prima facie?</i>	240
5.	<i>¿Está la financiación por parte de la Cuenta del Canadá supeditada a las exportaciones?</i>	241
F.	VENTA DE LA ONTARIO AEROSPACE CORPORATION A BOMBARDIER DEL 49 POR CIENTO DE PARTICIPACIÓN EN LA EMPRESA DE HAVILLAND INC.....	242
G.	BENEFICIOS CONCEDIDOS EN VIRTUD DE LOS ACUERDOS SUBSIDIARIOS CANADÁ-QUEBEC SOBRE EL DESARROLLO INDUSTRIAL.....	246
1.	<i>Argumentos de las partes</i>	246
2.	<i>Evaluación del Grupo Especial</i>	249
H.	SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL DU QUÉBEC.....	251
1.	<i>Argumentos de las partes</i>	251
2.	<i>Evaluación del Grupo Especial</i>	254
a)	Asistencia otorgada en el marco del programa IQ	254
b)	Asistencia otorgada en el marco del programa de la SDI	254
I.	TECHNOLOGY PARTNERSHIPS CANADA AND DIPP.....	255
1.	<i>¿Se traduce en subvenciones para la rama de producción canadiense de aeronaves de transporte regional la aplicación del programa TPC?</i>	256
a)	Argumentos de las partes	256
i)	<i>87 millones de dólares otorgados a Bombardier</i>	257
ii)	<i>Contribuciones de 57 y 100 millones de dólares otorgadas en el marco del TPC a de Havilland y Pratt & Whitney respectivamente</i>	257

	<u>Página</u>
iii) <i>Contribuciones de 12,7 y 9,9 millones otorgadas en el marco del TPC a Allied Signal y Sextant Avionique respectivamente</i>	257
b) Información complementaria sobre las contribuciones específicas del TPC señaladas por el Brasil.....	258
i) <i>87 millones de dólares concedidos a Bombardier</i>	258
ii) <i>Contribuciones de 57 y 100 millones de dólares otorgadas en el marco del TPC a de Havilland y Pratt & Whitney respectivamente</i>	260
iii) <i>Contribuciones de 12,7 y 9,9 millones de dólares otorgadas por el TPC a Allied Signal y Sextant Avionique respectivamente</i>	261
c) Evaluación del Grupo Especial.....	262
i) <i>¿Se ha establecido una presunción prima facie de que la asistencia prestada en el marco del TPC a la rama de producción canadiense de aeronaves de transporte regional adopte la forma de subvenciones?</i>	263
ii) <i>¿Ha refutado el Canadá la presunción</i>	

I. INTRODUCCIÓN

1.1 El 10 de marzo de 1997 el Brasil solicitó la celebración de consultas con el Gobierno del Canadá en virtud de lo dispuesto en el artículo 4 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias ("Acuerdo SMC") con respecto a determinadas subvenciones supuestamente otorgadas por el Gobierno del Canadá o sus provincias en apoyo de la exportación de aeronaves civiles del Canadá.

1.2 El Brasil y el Canadá celebraron consultas el 30 de abril de 1997, pero en ellas no se llegó a una solución mutuamente satisfactoria.

1.3 El 10 de julio de 1998, de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 4 del artículo 4 del Acuerdo SMC y en el artículo 6 del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias ("ESD"), el Brasil solicitó que se estableciera con carácter inmediato un grupo especial con el mandato uniforme.

1.4 En la reunión que celebró el 23 de julio de 1998, el OSD estableció un grupo especial de conformidad con la solicitud del Brasil (WT/DS70/2).

1.5 En esa reunión del OSD, las partes acordaron que el grupo especial tuviera el mandato uniforme. El mandato del Grupo Especial es el siguiente:

"Examinar, a la luz de las disposiciones pertinentes de los acuerdos abarcados invocados por el Brasil en el documento WT/DS70/2, el asunto sometido al OSD por el Brasil en ese documento y formular conclusiones que ayuden al OSD a hacer las recomendaciones o dictar las resoluciones previstas en dichos acuerdos."

1.6 El 16 de octubre de 1998, el Brasil pidió al Director General que estableciera la composición del grupo especial, de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 7 del artículo 8 del ESD. Ese párrafo dispone lo siguiente:

"Si no se llega a un acuerdo sobre los integrantes dentro de los 20 días siguientes a la fecha del establecimiento del grupo especial, a petición de cualquiera de las partes, el Director General, en consulta con el Presidente del OSD y con el Presidente del Consejo o Comité correspondiente, establecerá la composición del grupo especial, nombrando a los integrantes que el Director General considere más idóneos con arreglo a las normas o procedimientos especiales o adicionales previstos al efecto en el acuerdo o acuerdos abarcados a que se refiera la diferencia, después de consultar a las partes en ella. El Presidente del OSD comunicará a los Miembros la composición del grupo especial así nombrado a más tardar 10 días después de la fecha en que haya recibido dicha petición."¹

1.7 El 22 de octubre de 1998, el Director General estableció, en consecuencia, la siguiente composición del grupo especial:

Presidente: Sr. David de Pury
Miembros: Sr. Maamoun Abdel Fattah
Sr. Dencho Georgiev

¹ El párrafo 12 del artículo 4 del Acuerdo SMC dispone lo siguiente:

"En las diferencias que se sustancien de conformidad con las disposiciones del presente

1.8 Las Comunidades Europeas y los Estados Unidos se reservaron su derecho a participar como terceros en el procedimiento del Grupo Especial.

1.9 El Grupo Especial se reunió con las partes los días 26 y 27 de noviembre de 1998 y 12 y 13 de diciembre de 1998, y con los terceros el 27 de noviembre de 1998.

1.10 El Grupo Especial dio traslado de su informe provisional a las partes el 17 de febrero de 1999. Aunque el 25 de febrero de 1999 ambas partes solicitaron al Grupo Especial que reexaminara aspectos concretos del informe provisional, ninguna de ellas pidió que se celebrara una nueva reunión con el Grupo Especial. El Grupo Especial dio traslado de su informe definitivo a las partes el 12 de marzo de 1999.

II. ELEMENTOS DE HECHO

2.1 Son objeto de la presente diferencia diversas medidas del Canadá que, según alega el Brasil, constituyen subvenciones incompatibles con las obligaciones que imponen al Canadá los párrafos 1 a) y 2 del artículo 3 del Acuerdo SMC, por tratarse de subvenciones supeditadas *de jure* o *de facto* a los resultados de exportación, como condición única o entre otras varias condiciones.

2.2 Las medidas identificadas en la solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por el Brasil son las siguientes: el financiamiento y garantías de préstamos concedidos por la Corporación de Fomento de las Exportaciones, con inclusión de las aportaciones de capital a sociedades constituidas especialmente para facilitar la exportación de aeronaves civiles; la ayuda prestada a la industria aeronáutica civil por Cuenta del Canadá; los fondos facilitados a la industria aeronáutica civil por Technology Partnerships Canada y los programas precedentes; la venta por Ontario Aerospace Corporation, organismo instrumental del Gobierno de la Provincia de Ontario, de una participación del 49 por ciento en una compañía fabricante de aeronaves civiles a otra compañía fabricante de aeronaves civiles, en condiciones diferentes a las condiciones comerciales; los beneficios concedidos en virtud del Acuerdo Subsidiario Canadá-Quebec sobre el Desarrollo Industrial; y los beneficios concedidos por el Gobierno de Quebec en el marco de la Société de Développement Industriel du Québec.

III. CONSTATAIONES Y RECOMENDACIONES SOLICITADAS POR LAS PARTES

3.1 El Brasil solicita que el Grupo Especial constate que las siguientes medidas son subvenciones supeditadas *de jure* o *de facto* al resultado de las exportaciones y, por tanto, son incompatibles con las prescripciones del artículo 3 del Acuerdo SMC:

- "a) el financiamiento y garantía de préstamos concedidos por la Corporación de Fomento de las Exportaciones, con inclusión de las aportaciones de capital a sociedades constituidas especialmente para facilitar la exportación de aeronaves civiles;
- b) la ayuda prestada a la industria aeronáutica civil por Cuenta del Canadá;
- c) los fondos facilitados a la industria aeronáutica civil por Technology Partnerships Canada y los programas precedentes;
- d) la venta por Ontario Aerospace Corporation, organismo instrumental del Gobierno de la Provincia de Ontario, de una participación del 49 por ciento en una compañía fabricante de aeronaves civiles (de Havilland, Inc.) a otra compañía fabricante de aeronaves civiles (Bombardier Inc.), en condiciones diferentes a las condiciones comerciales;

- e) los beneficios concedidos en virtud del Acuerdo Subsidiario Canadá-Quebec sobre el Desarrollo Industrial;
- f) los beneficios concedidos por el Gobierno de Quebec en el marco de la "Société de Développement Industriel du Québec".

3.2 El Brasil solicita que el Grupo Especial recomiende que "el Órgano de Solución de Diferencias pida al Canadá que retire sin demora todas esas subvenciones y ponga sus programas federales y provinciales, en lo que respecta al apoyo a la industria aeronáutica civil, en conformidad con las obligaciones que le incumben en virtud del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias".

3.3 El Canadá solicita que, antes de finalizar el plazo para la presentación por el Brasil de su primera comunicación escrita, el Grupo Especial formule las siguientes constataciones preliminares:

- "a) la solicitud del Brasil de establecimiento de un grupo especial, en lo que respecta al

IV. SOLICITUDES DE RESOLUCIONES PRELIMINARES²

A. SOLICITUD DEL CANADÁ EN RELACIÓN CON LA COMPETENCIA DEL GRUPO ESPECIAL

1. Cuestiones generales

a) Argumentos del Canadá

4.1 El Canadá pidió que el Grupo Especial dictara sendas resoluciones preliminares con respecto a dos cuestiones relacionadas con su competencia. La primera es si determinadas medidas identificadas en la solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por el Brasil habían sido objeto de una solicitud de celebración de consultas y podían por lo tanto ser objeto de la solicitud de establecimiento de un grupo especial de conformidad con el párrafo 4 del artículo 4 del Acuerdo SMC. La segunda, si algunas de las medidas identificadas en la solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por el Brasil eran lo suficientemente concretas para que pudiera considerarse que se ajustaban a la prescripción del párrafo 2 del artículo 6 del ESD. El Canadá pidió al Grupo Especial que dictara las resoluciones solicitadas antes de que finalizara el plazo para la presentación por las partes de sus primeras comunicaciones.

i) *Función del Grupo Especial en cuanto a la decisión sobre el alcance de su competencia*

4.2 El Canadá afirma que el mandato de un grupo especial establece su competencia, al definir las reclamaciones concretas planteadas en la diferencia³ y señala que, en el presente caso, el mandato está determinado por la solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por el reclamante. El Canadá sostiene que el Grupo Especial debe examinar la solicitud del Brasil para cerciorarse de que se ajusta a lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo 6 del ESD, por cuanto esa solicitud determina el alcance de la competencia del Grupo Especial, y cita a ese respecto la siguiente declaración del Órgano de Apelación:

"[...] *incumbe* al Grupo Especial examinar minuciosamente la solicitud para cerciorarse de que se ajusta a la *letra* y el *espíritu* del párrafo 2 del artículo 6 del ESD. Es importante que la solicitud de establecimiento de un grupo especial sea suficientemente precisa por dos razones: en primer lugar, porque con gran frecuencia constituye la base del mandato del grupo especial, en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 7 del ESD y, en segundo lugar, porque informa a la parte contra la que se dirige la reclamación y a los terceros de cuál es el fundamento jurídico de la reclamación."⁴ [la cursiva es del Canadá]

4.3 El Canadá sostiene que ese razonamiento es también aplicable al cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 4 del Acuerdo SMC, dado que ese artículo también limita la competencia del Grupo Especial en la presente diferencia. A juicio del Canadá, el Grupo Especial no puede basarse en las comunicaciones del reclamante para subsanar la falta de claridad de aspectos de la solicitud de

² Si no se indica otra cosa, las notas a pie de página y las citas, así como las partes del texto en cursiva son las que figuran en las comunicaciones de las partes.

³ *Brasil - Medidas que afectan al coco desecado (Reclamación de Filipinas)* (1997), documento WT/DS22/AB/R de la OMC, página 25 (informe del Órgano de Apelación) [*Brasil - Coco desecado*].

⁴ *Comunidades Europeas - Régimen para la importación, venta y distribución de bananos (Reclamaciones del Ecuador, Guatemala, Honduras, México y los Estados Unidos)* (1997), documento WT/DS27/AB/R de la OMC (1997), párrafo 142 (informe del Órgano de Apelación) [*Comunidades Europeas - Bananos*].

establecimiento del grupo especial⁵, ni examinar una alegación en virtud de una resolución propia⁶: un grupo especial no puede asumir una competencia de la que carece. El Canadá afirma que, de conformidad con las opiniones del Órgano de Apelación, varios grupos especiales establecidos recientemente han examinado su competencia y declarado que determinadas reclamaciones excedían de ella.⁷

⁵ *Ibid.*, párrafo 143:

"No compartimos la opinión del Grupo Especial de que "incluso si hubiera alguna duda respecto de si la solicitud de establecimiento de un grupo especial había cumplido los requisitos del párrafo 2 del artículo 6, las primeras comunicaciones escritas de los reclamantes habían "subsanoado" esa duda porque sus comunicaciones eran suficientemente detalladas y presentaban claramente todas las cuestiones de hecho y de derecho". El párrafo 2 del artículo 6 del ESD exige que en la solicitud de establecimiento de un grupo especial se especifiquen no los *argumentos*, pero sí las *alegaciones*, de forma suficiente para que la parte contra la que se dirige la reclamación y los terceros puedan conocer los fundamentos de derecho de la reclamación. En caso de que no se especifique en la solicitud una *alegación*, los defectos de la solicitud no pueden ser "subsanoados" posteriormente por la argumentación de la parte reclamante en su primera comunicación escrita al Grupo Especial o en cualesquiera otras comunicaciones o declaraciones hechas posteriormente en el curso del procedimiento del Grupo Especial."

⁶ *India - Protección mediante patente de los productos farmacéuticos y de los productos químicos para la agricultura (Reclamación de los Estados Unidos)* (1997), documento WT/DS50/AB/R de la OMC, párrafo 92 (informe del Órgano de Apelación) [*India - Productos farmacéuticos*]:

"También tomamos nota de la afirmación del Grupo Especial de que "decidió, al principio de la primera reunión sustantiva celebrada el 15 de abril de 1997, que se considerarían todas las alegaciones de derecho si se hacían antes del final de esa reunión, y esta decisión fue aceptada por ambas partes". Consideramos que esta afirmación no es en absoluto convincente para hacer avanzar el argumento presentado por los Estados Unidos a este respecto. Y consideramos que la afirmación no es compatible con la letra ni con el espíritu del ESD. Si bien los grupos especiales tienen cierta discrecionalidad para establecer sus propios procedimientos de trabajo, esa discrecionalidad no es tan amplia como para modificar las disposiciones de fondo del ESD. Con toda certeza, el párrafo 1 del artículo 12 del ESD estipula lo siguiente: "los grupos especiales seguirán los Procedimientos de Trabajo que se recogen en el Apéndice 3, a menos que el Grupo Especial acuerde otra cosa tras consultar a las partes en la diferencia". Sin embargo, esto es *todo* lo que dice. Ninguna disposición del ESD faculta a un grupo especial para desestimar o modificar otras disposiciones explícitas de este instrumento. El ámbito de autoridad de un grupo especial queda establecido en su mandato que se rige por el artículo 7 del ESD. El Grupo Especial sólo puede examinar las alegaciones que tiene autoridad para examinar en virtud de su mandato. El Grupo Especial no puede asumir un ámbito de autoridad que no tiene. En el caso presente, el artículo 63 no estaba comprendido en el ámbito de autoridad del Grupo Especial definido por su mandato. Por consiguiente, el Grupo Especial no estaba facultado para examinar la alegación alternativa hecha por los Estados Unidos en el marco del artículo 63."

⁷ Véanse por ejemplo, *Japón - Medidas que afectan a las películas y el papel fotográficos de consumo (Reclamación de los Estados Unidos)* (1998), documento WT/DS44/R de la OMC, párrafo 10.21 (informe del Grupo Especial) [*Japón - Películas fotográficas*]; *Indonesia - Determinadas medidas que afectan a la industria del automóvil (Reclamaciones del Japón, las Comunidades Europeas y los Estados Unidos)* (1998), documento WT/DS54, 55, 59, 64/R de la OMC, párrafo 14.3 (informe del Grupo Especial) [*Indonesia - Automóviles*].

"[...] el mandato cumple un importante objetivo en cuanto al debido proceso, a saber,

i) *Norma legal aplicable*

4.10 El Canadá aduce que, de conformidad con lo prescrito en el Acuerdo SMC, la solicitud de establecimiento de un grupo especial ha de formularse con respecto a una cuestión que haya sido ya objeto de consultas. El Canadá señala que los párrafos 1 a 4 del artículo 4 disponen lo siguiente:

- 4.1 Cuando un Miembro tenga razones para creer que otro Miembro concede o mantiene *una subvención prohibida*, el primero podrá pedir al segundo la celebración de consultas.
- 4.2 En las solicitudes de celebración de consultas al amparo del párrafo 1 figurará una relación de las pruebas de que se disponga respecto de la existencia y la naturaleza de *la subvención de que se trate*.
- 4.3 Cuando se solicite la celebración de consultas al amparo del párrafo 1, el Miembro del que se estime que concede o mantiene *la subvención de que se trate* entablará tales consultas lo antes posible. Esas consultas tendrán por objeto dilucidar los hechos del caso y llegar a una solución mutuamente convenida.
- 4.4 Si no se llega a una solución mutuamente convenida dentro de los 30 días siguientes a la solicitud de celebración de consultas, cualquiera de los Miembros participantes en ellas podrá someter *la cuestión* al Órgano de Solución de Diferencias ("OSD") con miras al establecimiento inmediato de un grupo especial, salvo que el OSD decida por consenso no establecerlo. (las cursivas son del Canadá)

4.11 El Canadá sostiene que en el párrafo 4 del artículo 4, el sentido corriente de "la cuestión", a la luz, tanto del contexto como del objeto y fin del Acuerdo SMC, sólo puede referirse a la supuesta "subvención prohibida" respecto de la que un Miembro haya solicitado la celebración de consultas al amparo del párrafo 1 del artículo 4 y a la "subvención de que se trate" a que se hace referencia en los párrafos 2 y 3 de dicho artículo. Según el Canadá, la "cuestión" no puede consistir en medidas que no hayan sido objeto de consultas, sino que la "cuestión" a que se hace referencia en el párrafo 4 del artículo 4 ha de ser una de aquellas respecto de las cuales se ha solicitado la celebración de "tales consultas" y no simplemente cualquier otra respecto de la cual un Miembro de la OMC considere procedente que se pronuncie el Grupo Especial.

4.12 El Canadá señala que en el ESD la etapa de consultas del procedimiento de solución de diferencias no es un simple trámite formal¹⁶ y que el párrafo 3 del artículo 4 del Acuerdo SMC dispone que el Miembro al que se ha solicitado la celebración de consultas entablará tales consultas con objeto de llegar a una solución mutuamente convenida. El Canadá considera que las consultas previstas en el artículo 4 del Acuerdo SMC imponen una carga mayor que las consultas de conformidad con el ESD: el párrafo 2 del artículo 4 exige que, en su solicitud de celebración de consultas, el Miembro incluya una relación de las pruebas de que disponga respecto de la existencia y la naturaleza de la subvención de que se trate.

¹⁶ El párrafo 3 del artículo 4 del ESD dispone, entre otras cosas, que cuando se formule una solicitud de celebración de consultas de conformidad con un acuerdo abarcado, el Miembro al que se haya dirigido dicha solicitud entablará consultas de buena fe, con miras a llegar a una solución mutuamente satisfactoria.

4.13 En opinión del Canadá, el problema estriba en la naturaleza y la firmeza de la conexión que debe existir entre la supuesta "subvención prohibida" objeto de una solicitud de celebración de consultas y la "cuestión" objeto de una solicitud de establecimiento de un grupo especial.¹⁷ El Canadá sostiene que ha de haber una conexión racional entre la solicitud de celebración de consultas (la "subvención de que se trate") y la "cuestión" que debe ser objeto del proceso de solución de diferencias; la "cuestión" debe derivarse *necesariamente* de la "subvención de que se trate". Según el Canadá, el Acuerdo SMC requiere *expresamente* esa conexión, que las debidas garantías del

4.14 A juicio del Canadá, puede aplicarse el mismo análisis a las solicitudes de celebración de consultas; el párrafo 4 del artículo 4 no autoriza a proceder a una indagación indiscriminada de los hechos. El Canadá considera que si se le obligara a responder a una "cuestión" respecto de la cual no se han solicitado ni celebrado consultas no se respetarían el Acuerdo SMC ni el derecho a un procedimiento con las debidas garantías.

4.15 En respuesta a una pregunta del Grupo Especial, el Canadá añade que el hecho de que una cuestión haya sido o no planteada en las consultas no es pertinente a la determinación de si esa

garantías de préstamos.²³ El Canadá aduce que el Brasil era consciente de la distinción entre financiamiento y garantías de préstamos cuando formuló su solicitud de establecimiento de un grupo especial, pero optó por solicitar la celebración de consultas en relación con un tipo de actividades de la EDC y no con el otro.

4.22 El Canadá manifiesta que, de forma análoga, las aportaciones de capital son distintas de los préstamos²⁴ y que, por consiguiente, el financiamiento concedido por la EDC, aunque está relacionado con el resto de sus actividades, es distinto, de hecho y de derecho, de las garantías de préstamos y de las aportaciones de capital.

4.23 El Canadá aduce en consecuencia que el financiamiento concedido por la EDC no era una "subvención prohibida" respecto de la cual el Brasil hubiera solicitado la celebración de consultas de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 1 del artículo 4 del Acuerdo SMC, ni la "subvención de que se trate" en el sentido de los párrafos 2 y 3 del artículo 4 del Acuerdo SMC. En consecuencia, en opinión del Canadá, el financiamiento concedido por la EDC no puede ser la "cuestión" sometida al OSD de conformidad con el párrafo 4 del artículo 4 del Acuerdo SMC, y, por lo tanto, no e(con eol963 Tw (

4.23

4.23

23

conjuntamente con la información obtenida de EMBRAER (la empresa brasileña fabricante de aeronaves), había informado el programa del Brasil en las consultas celebradas con el Canadá en abril de 1997. El Brasil señala que el artículo hace referencia, con respecto a la EDC, a "[...] préstamos directos y otras ayudas a la exportación a disposición de compradores no canadienses de aeronaves canadienses [...]", "[...] seguros de crédito a la exportación, servicios de garantía y concesión de créditos de compromiso, normalmente mediante préstamos directos [...]"; y "[...] la cobertura de la

párrafo 2 del artículo 6 se cumplirían en el caso de una "medida" subsidiaria *de una "medida" identificada expresamente o que tuviera una relación tan estrecha con ella* que pudiera considerarse razonablemente que la parte demandada había tenido suficiente conocimiento del alcance de las reclamaciones formuladas por la parte reclamante".³⁰ El Brasil sostiene que todos los tipos citados de ayuda de la EDC están tan estrechamente relacionados entre sí que, teniendo en cuenta además que todos ellos fueron examinados en las consultas, debe considerarse que el Canadá ha tenido "suficiente conocimiento" de las reclamaciones del Brasil.

4.31

4.39 A juicio del Canadá, esos elementos de la solicitud son demasiado imprecisos para facilitar al Canadá información suficiente acerca de las alegaciones correspondientes, lo que redundaría en perjuicio del derecho del Canadá a conocer, en el marco de un procedimiento con las debidas garantías, los argumentos de la parte contraria. El Canadá, al amparo del párrafo 2 del artículo 6 del ESD y del principio de las debidas garantías de procedimiento, pide al Grupo Especial que constatare, con carácter previo, que la solicitud del Brasil es incompatible con el párrafo 2 del artículo 6 del ESD en lo que respecta a esos elementos.

i) *Norma legal aplicable*

4.40 El Canadá se remite al texto del párrafo 2 del artículo 6:

"[En] las peticiones de establecimiento de grupos especiales [...] *se identificarán las medidas concretas en litigio* y se hará una breve exposición de los fundamentos de derecho de la reclamación, que sea suficiente para presentar el problema con claridad." [las cursivas son del Canadá]

4.41 El Canadá recuerda los objetivos en materia de debidas garantías del procedimiento que el Órgano de Apelación identificó en los asuntos *Brasil - Coco desecado* y *Comunidades Europeas - Bananos* (párrafos 4.2 y 4.6) y manifiesta que, en este último asunto, el Órgano de Apelación constató además que los grupos especiales no podían subsanar los defectos de las solicitudes de establecimiento de un grupo especial (véase la nota 5 a pie de página *supra*).

4.42 El Canadá sostiene que el razonamiento del Órgano de Apelación es aplicable cuando no se facilita a la parte demandada información precisa acerca del fundamento *fáctico* de las reclamaciones que se dirigen contra ella, y ello *a fortiori* en un procedimiento sujeto a plazos más breves. A juicio del Canadá, el tiempo de que dispone la parte demandada es sencillamente insuficiente desde el punto de vista de la exigencia de un procedimiento con las debidas garantías, para preparar una defensa convincente frente a una acusación vaga, y, en consecuencia, cualquier aclaración que haga el Brasil

2) "Industria aeronáutica civil"

4.46 El Canadá aduce que en las circunstancias concretas del presente caso, y especialmente habida cuenta de los plazos breves a que está sujeta la actuación de este Grupo Especial, la expresión "industria aeronáutica civil" no tiene el grado de concreción exigido por el párrafo 2 del artículo 6 del ESD.

4.47 Según el Canadá, la industria aeronáutica civil se caracteriza por la existencia de una red

4.50 El Canadá se remite a la diferencia *Corea - Impuestos a las bebidas alcohólicas*³⁷ en la que Corea alegó que la solicitud de establecimiento de un grupo especial, en la que se hacía referencia a los productos comprendidos en la partida 2208 del SA, no tenía el grado de concreción suficiente para cumplir las prescripciones del párrafo 2 del artículo 6, y que era necesario que se identificara específicamente cada una de las bebidas alcohólicas destiladas. Los reclamantes respondieron que el producto importado pertinente era *todas las bebidas alcohólicas destiladas* y que bastaba la simple identificación de la partida del SA.

4.51 Según el Canadá, el Grupo Especial, tras señalar que es importante asegurarse de que la solicitud de establecimiento del grupo especial cumple los criterios establecidos en el párrafo 2 del artículo 6, observó que la cuestión requiere un análisis de las pruebas, especialmente teniendo en

iii) 19

4.60 El Brasil considera que, antes de analizar los argumentos del Canadá relativos a determinados problemas en relación al grado de concreción de la solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por el Brasil, es imprescindible examinar la negativa del Canadá a participar satisfactoriamente en el proceso de consultas ofreciendo información fáctica acerca de los programas en litigio. El Brasil cita a este respecto la declaración del Órgano de Apelación en

4.64 El Brasil sostiene que las alegaciones expuestas en su solicitud de establecimiento de un grupo especial se ajustan a la norma establecida en el párrafo 2 del artículo 6 del ESD, tal como fue explicada por el Órgano de Apelación en *Comunidades Europeas - Régimen para la importación, venta y distribución de bananos*. Señala que, en su solicitud de establecimiento de un grupo especial se dice que "el Canadá concede o mantiene para la industria canadiense productora de aeronaves civiles una amplia diversidad de subvenciones que son incompatibles con las obligaciones que

ii) *Definición de "industria aeronáutica civil"*

4.67 En lo que respecta a la definición de "industria aeronáutica civil", el Brasil sostiene que esa expresión es más concreta que el término "aeronaves" utilizado por el Canadá en su solicitud de establecimiento de un grupo especial en relación con el programa de créditos para la exportación del Brasil.⁵¹ El Brasil considera que la afirmación del Canadá de que no tiene *conocimiento*

4.70 El Brasil aduce también que, en este caso, como en el asunto *Corea - Impuestos a las bebidas alcohólicas*, "la cuestión de cuáles son las categorías de productos apropiados a efectos de comparación es importante en la presente diferencia"⁵⁴ y que la determinación del alcance de la definición de "industria aeronáutica civil" es una cuestión "que requiere un análisis de las pruebas" por lo que "no es una cuestión sobre la que sea procedente formular una resolución preliminar [...]".⁵⁵

iii) *"Programas precedentes" al TPC*

4.71 En relación con el argumento del Canadá de que la referencia que se hace en la solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por el Brasil a los "programas precedentes" al TPC no cumple el requisito de concreción del párrafo 2 del artículo 6, el Brasil aduce que el Canadá es perfectamente consciente de que solamente hay un programa precedente al TPC, el Programa de Productividad de la Industria de Defensa ("DIPP"), como se pone de manifiesto en numerosas declaraciones relativas a la puesta en marcha del TPC en 1996. El Brasil se remite a la respuesta de Industria del Canadá a una pregunta formulada en marzo de 1996 en el Parlamento⁵⁶ (el organismo del Gobierno del Canadá encargado de la supervisión de TPC en la que anunciaba que "no se contraen nuevos compromisos en el marco del DIPP" y que "cualquier posible financiación en el futuro se examinará en el marco del nuevo programa, Technology Partnerships Canada". El Brasil aduce que, en consecuencia, hay que rechazar las manifestaciones de desconocimiento hechas por el Canadá en relación con los programas precedentes a Technology. En respuesta a una pregunta del Grupo Especial, el Brasil indica que el alcance de sus alegaciones en relación con los "fondos facilitados a la industria aeronáutica civil por Technology Partnerships Canada y los programas precedentes" se limita a los fondos facilitados por TPC y el DIPP.

iv) *Beneficios concedidos en virtud de los Acuerdos Subsidiarios y en el marco de la SDI*

4.72 En relación con el argumento del Canadá de que la solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por el Brasil no cumple, en lo que respecta a los "beneficios concedidos" a la industria aeronáutica civil en virtud de los Acuerdos Subsidiarios y en el marco de la SDI, el requisito de concreción del párrafo 2 del artículo 6, el Brasil señala que esos programas estaban incluidos expresamente en su solicitud de celebración de consultas y se plantearon para su debate en ellas. En consecuencia el Brasil sostiene que, el Canadá tenía conocimiento de esas cuestiones, por lo que su inclusión en la solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por el Brasil se ajusta a las prescripciones del párrafo 2 del artículo 6 del ESD.

4.73 A juicio del Brasil, el Grupo Especial no debe recompensar al Canadá por haber incumplido su obligación, identificada por el Órgano de Apelación en *India - Protección mediante patente de los productos farmacéuticos y los productos químicos para la agricultura* de "exponer plenamente" en las consultas las alegaciones y los elementos de hecho. El Brasil aduce que los elementos de hecho de la concesión por el Canadá de subvenciones a la exportación en virtud de los Acuerdos Subsidiarios o en el marco de la SDI están bajo control exclusivo de ese país, y que al hecho de recompensar, reduciendo el ámbito de competencia del Grupo Especial, al Canadá por no haber "comunicado con libertad" los elementos de hecho de esos programas, iría contra la letra y el espíritu tanto de las disposiciones relativas a las consultas como del párrafo 2 del artículo 6 del ESD.

⁵⁴ Documento WT/DS75, 84/R de la OMC (1998), párrafo 10.16.

⁵⁵ *Ibid.*

⁵⁶ Prueba documental BRA-28.

B. SOLICITUD DEL C

4.80 Según el Brasil, se dispone de información pública que pone de manifiesto que las medidas enumeradas en su solicitud de establecimiento de un grupo especial 1) suponen una contribución financiera del Gobierno; 2) al fabricante canadiense de aeronaves civiles regionales; 3) con las que se otorga un beneficio a ese fabricante; 4) supeditada de hecho o de derecho a los resultados de exportación. El Brasil aduce que sus argumentos en relación con el presente asunto pueden verse menoscabados por el hecho de que el Canadá se ha negado a facilitar en las consultas detalles específicos, transacción por transacción, de esas medidas, por los motivos de confidencialidad a que se ha hecho antes referencia.

4.81 A juicio del Brasil, la posición del Canadá está en contradicción con las conclusiones que se desprenden de la declaración del Órgano de Apelación en *India - Protección mediante patente de los productos farmacéuticos y los productos químicos para la agricultura*:

Todas las partes que intervengan en la solución de diferencias con arreglo al ESD deben exponer plenamente desde el principio las alegaciones que configuran la diferencia y los elementos de hecho relacionados con esas alegaciones. Las alegaciones deben exponerse claramente. Los elementos de hecho deben comunicarse con libertad. Así debe suceder en las consultas y en las reuniones más

2. Argumentos del Canadá

- a) Antecedentes de la petición del Brasil: consultas, información "específica transacción por transacción" y confidencialidad

4.84 El Canadá responde que comenzó a facilitar información al Brasil mucho antes de que se solicitara la celebración de consultas formales en el marco de la OMC en el presente asunto. Según el Canadá, el Brasil expuso sus preocupaciones en relación con las cuentas "secretas" y con "la amplia gama de subvenciones" en el curso de las consultas y negociaciones que se celebraron en el asunto planteado por el Canadá en 1996, *Brasil - Programa de financiación de las exportaciones para*

establecimiento de un grupo especial porque no habían tenido ningún modo de saber que la India se fundaría en un determinado argumento no expuesto a los Estados Unidos durante las consultas. El Canadá afirma que el Órgano de Apelación constató que, aun teniendo esto en cuenta, no había base ninguna en el ESD para que una parte reclamante hiciera una alegación adicional, fuera del alcance del mandato del Grupo Especial.⁶³

4.88 El Canadá señala que el Órgano de Apelación se refería seguidamente a la importancia de que las partes que intervengan en la solución de diferencias expongan "[...] plenamente desde el principio las alegaciones que configuran la diferencia y los elementos de hecho relacionados con esas alegaciones"⁶⁴, para describir a continuación la importancia de satisfacer las exigencias de un procedimiento con las debidas garantías en las consultas, y añadir lo siguiente:

"Si, después de las consultas, cualquiera de las partes estima que, por lo motivos que sea, *no se han expuesto* al Grupo Especial todos los *elementos de hecho pertinentes* relacionados con una alegación, esa parte debe pedir al Grupo Especial encargado de ese caso que inicie trámites *adicionales* de ampliación de información".⁶⁵ [las cursivas son del Canadá]

4.89 Según el Canadá, es una práctica arraigada que un grupo especial de la OMC, tras haber recibido las primeras comunicaciones y las pruebas presentadas por las partes y haber oído por primera vez los argumentos sustantivos expuestos oralmente por ellas, pida a las partes información *adicional* a la que han facilitado. En opinión del Canadá, hay también precedentes de que una parte en la diferencia pida a un grupo especial que recabe más información en esa etapa, y de que un grupo especial rechace esa petición si considera que la información solicitada no es pertinente o es innecesaria.⁶⁶

4.90 En cambio, según el Canadá, no hay ninguna base en la declaración del Órgano de Apelación ni de hecho en el ESD, en la práctica de la OMC o en las normas y prácticas del derecho internacional para convertir el procedimiento de los grupos especiales en algo parecido al procedimiento de una comisión de encuesta⁶⁷, y, lo que es más importante, no hay ninguna disposición en el ESD ni ningún

⁶³ *Ibid.*, párrafo 93.

⁶⁴ *Ibid.*, párrafo 94.

⁶⁵ *Ibid.*, párrafo 94.

⁶⁶ Véase, por ejemplo, *Comunidades Europeas - Medidas que afectan a la carne y los productos cárnicos (Hormonas)*, WT/DS48/R/CAN, informe del Grupo Especial adoptado el 13 de febrero de 1998, párrafos 8.5 y 8.11.

⁶⁷ Según J.G. Merrills la "encuesta" puede definirse como: "un instrumento institucional concreto que los Estados pueden elegir *con preferencia al arbitraje u a otras técnicas*, porque desean que alguna cuestión en litigio sea objeto de una *investigación independiente*". (sin cursivas en el original) Véase J.G. Merrills, *International Dispute Settlement*, segunda edición (Cambridge: Grotius Publications Ltd., 1991), página 43. [TAB A, Comunicación preliminar del Canadá de 23 de octubre de 1998.] Según Merrills, las comisiones de encuesta fueron introducidas por el *Convenio de La Haya para el Arreglo Pacífico de los Conflictos Internacionales* de 1899. El mandato de esas comisiones, está sujeto a ciertas limitaciones: sólo deben abordar cuestiones de hecho y no cuestiones de derecho, y sus constataciones no deben considerarse vinculantes. Véase *ibid.*, página 44 [TAB A, Comunicación preliminar del Canadá de octubre de 1998]. Esas características están en abierta contradicción con los objetivos y naturaleza del mecanismo de solución de diferencias de la OMC.

precedente en la jurisprudencia del GATT o de la OMC conforme al cual la parte reclamante esté sujeta a un trámite de proposición de prueba.⁶⁸

4.91 El Canadá destaca a este respecto la resolución del Grupo Especial en el asunto *Indonesia - Automóviles* sobre la solicitud de Indonesia de que se pidiera "a los Estados Unidos que presentaran sus datos confidenciales inmediatamente"⁶⁹:

"Instamos a todas las partes a que presenten lo antes posible al Grupo Especial todos los datos pertinentes. No obstante, hemos decidido que no sería procedente que pidiéramos a los Estados Unidos que presentaran la información en cuestión en el marco de la presente reunión. *Incumbe a cada una de las partes, dentro del*

⁶⁸ Los instrumentos básicos en virtud de los cuales un órgano arbitral tiene facultades de ordenar la presentación de pruebas son "determinadas cláusulas especiales". Véase V.S. Mani, *International Adjudications: Procedural Aspects* (La Haya: Martinus Nijhoff Publishers, 1980), página 212. [TAB B, Comunicación preliminar del Canadá de octubre de 1998.] Así pues, la facultad de ordenar la presentación de pruebas no es inherente a los órganos arbitrales.

Por ejemplo, el *Estatuto de la Corte Internacional de Justicia* [anexo a la Carta de las Naciones Unidas, 26 de junio de 1945, 15 U.N.C.I.O 335 a 355 (que entró en vigor el 24 de octubre de 1945)] ha establecido expresamente la proposición de prueba. Su artículo 49 dispone que "Aun antes de empezar una vista, la Corte puede pedir a los agentes que produzcan cualquier documento o den cualesquiera explicaciones. Si se negaran a hacerlo, se dejará constancia formal del hecho." [TAB C, Comunicación preliminar del Canadá de octubre de 1998.] El *Reglamento facultativo de la Corte Permanente de Arbitraje para el arbitraje de una controversia entre dos Estados* [TAB D, Comunicación preliminar del Canadá de octubre de 1998] establece, en el párrafo 3 de su artículo 24, lo siguiente:

En cualquier momento del procedimiento, el tribunal arbitral podrá pedir a las partes que presenten documentos o pruebas complementarias, fijando un plazo a tal fin. El tribunal tomará nota de la negativa a hacerlo, así como de las razones que se den para explicar esa negativa.

La atribución específica de facultades anteriormente expuesta contrasta con el texto del artículo 13 del ESD, que establece lo siguiente:

1. Cada grupo especial tendrá el derecho de recabar información y asesoramiento técnico de cualquier persona o entidad que estime conveniente. No obstante, antes de recabar información o asesoramiento de una persona o entidad sometida a la jurisdicción de un Miembro, el Grupo Especial lo notificará a las autoridades de dicho Miembro. Los Miembros deberían dar una respuesta pronta y completa a cualquier solicitud que les dirija un grupo especial para obtener la información que considere necesario y pertinente. La información confidencial que se proporcione no deberá ser revelada sin la autorización formal de la persona, institución o autoridad del Miembro que la haya solicitado.
2. Los grupos especiales podrán recabar información de cualquier fuente pertinente y consultar expertos para obtener su opinión sobre determinados aspectos de la cuestión. Los grupos especiales podrán solicitar a un grupo consultivo de expertos que emita un informe por escrito sobre un elemento de hecho concerniente a una cuestión de carácter científico o técnico planteada por una parte en la diferencia. En el Apéndice 4 figuran las normas para el establecimiento de esos grupos consultivos de expertos y el procedimiento de actuación de los mismos.

Estas disposiciones no equivalen a una "estipulación expresa" de la facultad de ordenar la presentación de pruebas en el sentido expuesto por Mani, como la que contiene el Estatuto de la Corte Internacional de Justicia.

⁶⁹ *Indonesia - Determinadas medidas que afectan a la industria del automóvil (Indonesia - Automóviles)*, informe del Grupo Especial adoptado el 23 de julio de 1998, párrafo 14.6.

basa, principalmente, en la premisa de la cooperación entre las partes litigantes. La consecuencia más importante de la norma de colaboración en este contexto sería la obligación del adversario de facilitar al tribunal los documentos pertinentes que solamente él posee. *Esta obligación no nace hasta que la parte reclamante haya hecho todo lo que esté a su alcance para obtener pruebas y haya presentado efectivamente alguna prueba prima facie en apoyo de sus alegaciones.* Sin embargo,

todos los hechos pertinentes relacionados con una alegación, esa parte debe pedir al Grupo Especial [...] inicie trámites adicionales de ampliación de información".

4.108 En lo que respecta a la afirmación del Canadá de que la solicitud de Brasil no es procedente hasta que el Grupo Especial haya recibido las primeras comunicaciones y escuchado los primeros argumentos sustantivos de las partes, el Brasil manifiesta que no tiene conocimiento de una limitación de esa naturaleza, y señala que el Órgano de Apelación, en *India - Productos farmacéuticos* se limitó a declarar que esa petición debía hacerse "después" de las consultas, y que el Brasil ha presentado su petición después de las consultas.

4.109 El Brasil añade que aunque el Canadá estuviera en lo cierto, el momento de la recepción de

legalmente protegida, sobre cada una de las transacciones. Según el Canadá, debido a la propia naturaleza de las operaciones de la EDC como entidad de crédito comercial, sería imprescindible precisamente un comportamiento de esa índole para poder aportar la prueba negativa que, según el Brasil, es necesaria para sustraer a la EDC de la presunción general de que cualquier actividad en los mercados de exportación de una institución financiera de propiedad estatal constituye *ipso facto* una medida de subvención a las exportaciones.

D. SOLICITUD DE UN PLAZO PARA LA PRESENTACIÓN DE NUEVAS PRUEBAS FORMULADA POR EL

E. SOLICITUD DEL BRASIL EN RELACIÓN CON EL PLAZO PARA LA PRESENTACIÓN DE NUEVAS PRUEBAS

1. Argumentos del Brasil

4.119 En la primera reunión del Grupo Especial, el Brasil pidió al Grupo Especial que no permitiera que el Canadá presentara pruebas en apoyo de defensas afirmativas después de la primera reunión de las partes. A este respecto, el Brasil toma nota de la sugerencia del Canadá (párrafo 6.161) según la cual el financiamiento y las garantías de préstamos concedidos por Cuenta del Canadá están excluidos de la prohibición del artículo 3 del Acuerdo porque se ajustan a las disposiciones en materia de tipos de interés del Acuerdo de la OCDE relativo a las directrices para los créditos a la exportación

modificado sobre el tratamiento de la información confidencial no protege suficientemente los intereses del sector privado y del Gobierno del Canadá al no someter la divulgación de información comercial confidencial a un control eficaz.

4.125

4.130 El Brasil destaca la declaración del Grupo Especial de que, ya antes de que el Brasil hiciera esa petición, había decidido pedir al Canadá, en las preguntas que formularía a las partes, que aclarara si tendría el propósito de plantear una defensa basada en los puntos j) o k) de la Lista ilustrativa de subvenciones a la exportación, y de que esperaba que se diera a las preguntas una respuesta clara y completa, después de lo cual daría a su vez a la otra parte un plazo para que formulara observaciones al respecto.

4.131 El Brasil señala que, en su respuesta, a las preguntas del Grupo Especial el Canadá no ha recurrido a defensas afirmativas ni ha facilitado información en apoyo de defensas de esa naturaleza. Indica que el Grupo Especial dio al Canadá una oportunidad adicional de presentar respuestas en contestación a algunas de sus preguntas iniciales y notificó a las partes su intención de formular otras

comunicación de las Partes después del plazo establecido para facilitar esas respuestas, a no ser que se acreditara la existencia de una razón justificada. En esa misma declaración, según el Brasil el Grupo Especial, a pesar de que el Canadá no había aportado en su respuesta información sobre una posible defensa afirmativa en el plazo establecido para responder a las preguntas formuladas anteriormente

4.141 El Grupo Especial, teniendo en cuenta la comunicación anterior, hizo público su calendario revisado.

F. ARGUMENTOS RELATIVOS A LA PRESENTACIÓN DE PRUEBAS EN RESPUESTA A LAS PREGUNTAS FORMULADAS POR EL GRUPO ESPECIAL EN CONEXIÓN CON LA SEGUNDA REUNIÓN

1. Observaciones del Canadá

4.142 El Canadá, al contestar a las preguntas formuladas por el Grupo Especial en conexión con la segunda reunión, indica que sus respuestas responden a determinadas preocupaciones. En primer lugar, el Grupo Especial ha solicitado la presentación de pruebas con respecto a defensas que el Canadá no ha formulado. El Canadá recuerda que, de conformidad con el principio de economía procesal, y, especialmente, en el marco del procedimiento abreviado previsto en el artículo 4 del Acuerdo SMC, no es necesario ni conveniente que el demandado formule una defensa respecto de cada uno de los dos elementos del criterio relativo a las subvenciones prohibidas a la exportación de la Parte II del Acuerdo SMC. Aduce que el Brasil debe probar que hay una subvención en el sentido del artículo 1 y que esa subvención está supeditada a los resultados de exportación en el sentido del artículo 3. Al Canadá, por su parte, le basta demostrar, en relación con cada una de las medidas impugnadas, que la medida en cuestión no es una subvención o no está supeditada a los resultados de exportación. El Canadá afirma que el Brasil, en la carta de fecha 13 de diciembre de 1998 dirigida al Presidente del Grupo Especial, se ha mostrado conforme con esta tesis.

4.143 En segundo lugar, según el Canadá, el Grupo Especial ha solicitado la presentación de pruebas en relación con cuestiones respecto de las que, a juicio del Canadá, es evidente que el Brasil no ha establecido una presunción *prima facie*. El Canadá señala que el Grupo Especial no ha adoptado ninguna resolución acerca de si el Brasil ha establecido una presunción *prima facie* en relación con cualquiera de los programas, actividades o transacciones impugnados y que en la carta de introducción a las preguntas del Grupo Especial de 10 de diciembre de 1998 se dice que las preguntas se formulan sin perjuicio de

5T* -0.1603 a Tj 3635 TD -0.a.158T* -0.1117 T1alquedel

copias de la información comercial confidencial al Gobierno brasileño (incluido EMBRAER)⁸¹, lo que según el Brasil es llanamente falso y pone en tela de juicio la sinceridad de los esfuerzos del Canadá para conseguir que las empresas del sector privado acepten hacer pública determinada información.⁸²

4.150 Más importante aún es, según el Brasil, el hecho de que las actividades susceptibles de examen en el marco del Acuerdo SMC llevan aparejadas casi siempre contribuciones a particulares, por lo que su examen depende de información que éstos pueden calificar de sensible o de información comercial confidencial. Para que el procedimiento de solución de diferencias del Acuerdo SMC tenga alguna razón de ser, según el Brasil, es necesario que los Miembros de la OMC no puedan recurrir a razones internas de confidencialidad para impedir que el Grupo Especial ejercite el derecho que le confiere el artículo 13 del ESD a recabar información o cumpla la obligación que le impone el artículo 11 del ESD de hacer "una evaluación objetiva de los hechos de la aplicabilidad de los acuerdos abarcados pertinentes y de la conformidad con éstos [...]". El Brasil afirma que, por esa razón, para garantizar la compatibilidad con la obligación que impone el párrafo 10) del artículo 3 del ESD a los Miembros de la OMC de intervenir en el procedimiento de solución de diferencias de buena fe se ha mostrado receptivo a preguntas que requerían la presentación de información comercial confidencial a otro Grupo Especial que examinaba la compatibilidad del programa PROEX del Brasil con los términos del Acuerdo SMC.

4.151 El Brasil añade que, en algunos casos, la decisión del Canadá de no facilitar información al Grupo Especial no se ha basado en la negativa de empresas particulares a renunciar a su derecho al tratamiento confidencial de la información, sino en la negativa del propio Gobierno del Canadá a hacer públicos documentos preparados por organismos gubernamentales y destinados al propio Gobierno. Concretamente, el Brasil señala a la atención del Grupo Especial la negativa del Canadá a facilitar documentos del Gobierno canadiense que reflejan "las decisiones relativas a la financiación y evaluación del proyecto" de TPC (párrafo 6.260). El Brasil sostiene que de la decisión de no facilitar esos documentos, que obran exclusivamente en poder del Gobierno canadiense y están bajo su exclusivo control, deben derivarse consecuencias adversas para el Canadá, so pena de privar de cualquier sentido a la obligación de buena fe recogida en el párrafo 10) del artículo 3 del ESD. Según el Brasil, el Grupo Especial debe presumir que esos documentos contienen información perjudicial para la posición del Canadá.

G. PROCEDIMIENTO PARA LA PROTECCIÓN DE LA INFORMACIÓN COMERCIAL CONFIDENCIAL

1. Procedimiento propuesto por el Canadá

4.152 El Canadá pide al Grupo Especial que, al amparo del párrafo 1 del artículo 12, adopte como parte de sus Procedimientos de Trabajo, un procedimiento para la protección de la información confidencial de dominio privado que se le presente. Solicita que el procedimiento propuesto sea adoptado antes de la fecha en que termina el plazo para la presentación de la primera comunicación del Brasil y señala que ese procedimiento es necesario por cuanto, en el curso de su defensa, podría tener que presentar al Grupo Especial pruebas que contienen información comercial confidencial de dominio privado.

⁸¹ Prueba documental CDN-106 (letter to Blair Hankey, Associate General Counsel, Trade Law Division, Department of Foreign Affairs and International Trade, from Peter Keyser, Manager, Business Development Programmes, Allied Signal, at pg. 2.

⁸² El **Grupo Especial** toma nota de que el Canadá, en su carta de introducción, de 29 de enero de 1999 en la que remitía sus observaciones sobre la parte expositiva del presente informe, rechaza esta alegación del Brasil, calificándola de infundada e incierta.

"Por último, deseamos recordar a todas las partes que el párrafo 2 del artículo 18 del ESD faculta a las partes para atribuir a la información carácter confidencial. Este Grupo Especial, la Secretaría de la OMC y las demás partes en la diferencia considerarán confidencial la información a que se haya atribuido tal carácter. En consecuencia instamos a todas las partes a que presenten al Grupo Especial la

aeronaves. Con arreglo al procedimiento propuesto la información comercial de carácter confidencial habría de guardarse en los locales de la Secretaría de la OMC, único lugar en el que podría ser consultada. La información se conservaría en un receptáculo cerrado en la Secretaría de la OMC y el personal de la Secretaría controlaría y vigilaría el acceso a la información y la utilización de la misma.

artículo 18 del ESD establece que

4.176 El Canadá mantiene asimismo que, si bien presentará determinada información comercial confidencial solicitada por el Grupo Especial, sólo lo hará cuando haya podido obtener la divulgación de las partes privadas en las transacciones pertinentes, renunciando a sus derechos contractuales en materia de confidencialidad.

4.177 El Canadá señala que, en su opinión, las disposiciones de procedimiento que regulan el trato que debe darse a la información comercial confidencial, si se modificaran como solicitaba el Brasil, no ofrecerían el nivel necesario de protección de la información comercial confidencial que el Canadá pudiera aducir. El Canadá alegaba que esta información era extremadamente sensible y estaba muy protegida por su legislación interna, en virtud de la cual la divulgación de información de este tipo es objeto de sanciones civiles y penales. El Canadá indicaba que, en contraste, el sistema de la OMC no establecía sanciones de ese tipo, de forma que si se producía una infracción no existía ningún recurso eficaz salvo, teóricamente, ampararse en dicha legislación interna para presentar una reclamación precisamente contra el gobierno que había presentado las pruebas en respuesta a una solicitud de un grupo especial, situación imposible. Por consiguiente, afirmaba el Canadá, no estaba en condiciones de facilitar información comercial confidencial al Grupo Especial. El Canadá señalaba que podía darse respuesta a las preocupaciones manifestadas por el Brasil con respecto al acceso a la información adoptándose medidas especiales para que pudiera accederse durante las 24 horas del día a la información comercial confidencial en la Secretaría de la OMC y en cualquier misión o embajada del Canadá que designara el Brasil.

4.178 El **Grupo Especial** pidió al Canadá que explicara en qué se diferenciaba, *sustancialmente*, el grado de protección que establecían las disposiciones de procedimiento adoptadas finalmente por el Grupo Especial para la protección de la información comercial confidencial del nivel que establecerían las disposiciones de procedimiento que, según había indicado el Canadá, podía aceptar, dado que, de acuerdo con este la cual lr5l tratol lr5l tr.cia 2.14nuanda indica presor .ci4.7 la SecreearTw (de fcial Tw (El

fotocopia del documento. En opinión del Canadá, la diferencia de efectos comerciales y jurídicos de las dos formas potenciales de infracción era sustancial.

4.182 En cuanto a los efectos comerciales, el Canadá alegaba que la autenticidad incierta de las citas tomadas de un documento disminuía su utilidad y reducía en el mismo grado el daño comercial potencial que podría causar su divulgación a una parte interesada. Por ejemplo, en unas negociaciones para la venta de una aeronave, el comprador podría entregar a los agentes de un fabricante/vendedor una copia del pliego de condiciones propuesto por un fabricante/vendedor competidor con el fin de inducir al primer fabricante/vendedor a bajar su precio o mejorar de otro modo las condiciones de su oferta. El Canadá consideraba que una copia del pliego de condiciones era un instrumento más eficaz para inducir al fabricante/vendedor a modificar su propuesta que la afirmación del comprador de que el fabricante/vendedor competidor había ofrecido unas condiciones mejores, aún en caso de que el comprador detallara el contenido concreto de las supuestas condiciones mejores.

4.183 En cuanto a la responsabilidad jurídica, en opinión del Canadá, dentro del derecho canadiense se consideraría que una reclamación de que se había difundido incorrectamente información comercial confidencial, basada en la presentación de notas detalladas o literales, sería una reclamación basada en pruebas de segunda mano y el valor probatorio de éstas sería limitado. En cambio, una fotocopia de un documento original sería una prueba más sólida.

V. ARGUMENTOS DE LAS PARTES SOBRE LAS CUESTIONES DE DERECHO CON RESPECTO A LOS ARTÍCULOS 1 Y 3 DEL ACUERDO SMC⁹²

A. ARGUMENTOS GENERALES

1. Argumentos del Canadá

a) Principios de interpretación de los tratados

5.1 El Canadá observa que el párrafo 2 del artículo 3 del *Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias* (ESD) establece que el sistema de solución de diferencias de la OMC sirve para aclarar las disposiciones vigentes de los acuerdos abarcados de conformidad con "las normas usuales de interpretación del derecho internacional público". El Canadá recuerda la opinión del Órgano de Apelación en el sentido de que las normas de interpretación de los tratados que contienen los artículos 31 y 32 de la *Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados* (Convención de Viena)⁹³ han adquirido la condición de derecho internacional consuetudinario o general.⁹⁴

⁹² Salvo indicación en contrario, las notas a pie de página y las citas, así como las cursivas que figuran en el texto de esta sección, son las que figuran en las comunicaciones de las partes.

⁹³ *Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados* (Convención de Viena), 1969, A/CONF.39/27 (entró en vigor en 1980) (Prueba documental CDN-4).

⁹⁴ *Estados Unidos - Pautas para la gasolina reformulada y convencional* (Gasolina reformulada), WT/DS2/AB/R, informe del Órgano de Apelación adoptado el 20 de mayo de 1997, página 19; *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas* (Impuesto japonés sobre los licores), WT/[DS8/DS10/DS11]/AB/R, informe del Órgano de Apelación adoptado el 11 de noviembre de 1997, página 13; opinión reafirmada muy recientemente en *India - Protección mediante patente de los productos farmacéuticos y los productos químicos para la agricultura* (Productos farmacéuticos), WT/DS50/AB/R, informe del Órgano de Apelación adoptado el 16 de enero de 1998, párrafos 43-48.

5.2 El Canadá afirma que, según el artículo 31 de la Convención de Viena, un tratado internacional deberá interpretarse "de buena fe conforme al sentido corriente que haya de atribuirse a los términos del tratado en el contexto de éstos y teniendo en cuenta su objeto y fin".⁹⁵ Para el Canadá, el artículo 32 de la Convención de Viena establece que también se podrá acudir a medios de interpretación complementarios, entre ellos, la historia de su negociación, para confirmar una interpretación del tratado o eliminar ambigüedades del texto.⁹⁶

5.3 El Canadá alega que en el presente caso son aplicables además otros principios de interpretación y recuerda que el Órgano de Apelación ha señalado que del artículo 31 deriva un principio de efectividad:

"Uno de los corolarios de la "regla general de interpretación" de la *Convención de Viena* es que la interpretación ha de dar sentido y ha de afectar a todos los términos del tratado. El intérprete no tiene libertad para adoptar una lectura que haga inútiles o redundantes cláusulas o párrafos enteros de un tratado."⁹⁷

5.4 Para el Canadá, igualmente, la buena fe explica el principio de que el intérprete tenga que evitar que la interpretación del tratado conduzca a un resultado manifiestamente absurdo o irrazonable.⁹⁸

b) Carga de la prueba

5.5 El Canadá observa que el Órgano de Apelación, en su informe sobre el caso *Estados Unidos - Medida que afecta a las importaciones de camisas y blusas de tejidos de lana procedentes de la India*⁹⁹, abordó ampliamente la cuestión de la atribución de la carga de la prueba¹⁰⁰, afirmando lo siguiente:

"Al abordar esta cuestión, encontramos que es verdaderamente difícil concebir que ningún sistema de solución judicial de diferencias pueda funcionar si acoge la idea de que la mera afirmación de una alegación puede equivaler a una prueba. Por consiguiente, no resulta sorprendente que diversos tribunales internacionales, incluida la Corte Internacional de Justicia, hayan aceptado y aplicado de forma general y concordante la norma según la cual la parte que alega un hecho -sea el demandante o el demandado- debe aportar la prueba correspondiente. Además, es una regla de prueba generalmente aceptada en los ordenamientos jurídicos de tradición romanista, en el common law y, de hecho, en la mayor parte de las jurisdicciones, que la carga de la prueba incumbe a la parte, sea el demandante o el demandado, que afirma una determinada reclamación o defensa. *Si esa parte presenta pruebas suficientes para fundar la presunción de que su reclamación es legítima, la carga de la prueba se*

⁹⁵ Convención de Viena, artículo 31.

⁹⁶ *Ibid.*, artículo 32.

⁹⁷ Gasolina reformulada, página 27.

⁹⁸ I. Sinclair, *The Vienna Convention on the Law of Treaties*, segunda edición revisada (Manchester, Reino Unido: Manchester University Press: 1984), página 120 (Prueba documental CDN-5).

⁹⁹ WT/DS33/AB/R, informe del Órgano de Apelación adoptado el 23 de mayo de 1997 (*Camisas y blusas*).

¹⁰⁰ *Ibid.*, páginas 14-19.

desplaza a la otra parte, que deberá aportar pruebas suficientes para refutar la presunción."¹⁰¹ [cursivas añadidas y notas a pie de página suprimidas por el Canadá]

5.6 Para el Canadá, fundamentar *prima facie* un caso de incompatibilidad significa que el reclamante tiene que presentar pruebas suficientes para que el tribunal falle en favor del reclamante si no se presentan pruebas en contrario.¹⁰² El demandado tiene pues que presentar pruebas suficientes para desmentir las afirmaciones del reclamante e impedir que el tribunal falle en favor de éste.

5.7 Según el Canadá, los tribunales internacionales se han negado, por motivos evidentes, a aceptar como prueba las declaraciones no fundamentadas de las partes. El Canadá recuerda la declaración de la Comisión de reclamaciones británico-mexicana de 1926: "Si un tribunal internacional aceptara todas [...] las alegaciones sin pruebas se expondría a la crítica, no injustificada, de poner el nivel de la jurisdicción entre naciones más bajo que el prevaleciente en todos los Estados civilizados en la jurisdicción entre ciudadanos."¹⁰³

i) *El reclamante tiene que fundamentar prima facie su caso con respecto a cada uno de los elementos de su reclamación.*

5.8 Para el Canadá, un caso fundamentado *prima facie* es aquel que requiere, a falta de una refutación efectiva por parte del demandado, que el grupo especial, como cuestión de derecho, se pronuncie en favor del reclamante que fundamentó *prima facie* el caso¹⁰⁴ El Canadá afirma que el Órgano de Apelación ha observado que los grupos especiales deben empezar su análisis de cada una de las disposiciones jurídicas examinando si la parte reclamante ha presentado pruebas y argumentos jurídicos suficientes para demostrar que las medidas denunciadas son incompatibles con el respeto *de cada una de las disposiciones jurídicas respecto de las cuales se ha denunciado una incompatibilidad*¹⁰⁵, y que cuando las reclamaciones constan de múltiples elementos, hay que fundamentar *todos* los elementos de esta reclamación.¹⁰⁶

5.9 Así pues, en opinión del Canadá, el Brasil tiene que fundamentar *prima facie* su caso con respecto a cada uno de los elementos de su reclamación, es decir, el Brasil tiene que demostrar que el programa, actividad o transacción en cuestión:

- a) es una subvención en el sentido del artículo 1 del Acuerdo SMC, es decir, que existe una "contribución financiera", en el sentido del párrafo 1 a) del artículo 1, que supone un *costo neto para el gobierno* que hace la contribución y que confiere una *ventaja por encima y más allá del mercado*; (párrafos 5.28 a 5.38) y

¹⁰¹ *Ibid.*, página 16.

¹⁰² Véase M. Kazazi, *Burden of Proof and Related Issues: A Study on Evidence Before International Tribunals*

Burden of Proof and Related Issues -0.1496Comunj 361.1EuropeFs - Mael d T6.-Te-a -01ny TD /F1 11.2

- b) está supeditada a resultados de exportación, en el sentido de que no se pagará a no ser que *se produzcan las exportaciones*, de que habrá *recompensas* si las exportaciones se producen o que habrá *sanciones* si las exportaciones no se producen (párrafos 5.55 a 5.80).

ii) *Principios aplicables a la evaluación de las pruebas*

5.10 El Canadá destaca la observación del Órgano de Apelación en el sentido de que, para evaluar las pruebas presentadas por la parte reclamante y determinar si se ha fundamentado *prima facie* un caso con respecto a cada uno de los elementos de su reclamación, los grupos especiales han de comprobar a su satisfacción que las pruebas presentadas bastan para "fundar la presunción de que su reclamación es legítima"¹⁰⁷, de que la mera afirmación de hechos no equivale a una prueba y la parte reclamante no puede pretender que cumplen los requisitos¹⁰⁸, y de que no basta que la parte reclamante se limite a suscitar dudas razonables acerca de si una medida es incompatible o no con una disposición de la OMC.¹⁰⁹

5.11 El Canadá alega que un grupo especial no debe aceptar que se ha fundamentado *prima facie* un caso si las pruebas presentadas en apoyo de una alegación:

- a) no sirven de apoyo a la afirmación en favor de la cual se presentan;
- b) son incongruentes y no pueden equipararse a una prueba;
- c) consisten en informes de prensa que no están corroborados o no contienen de otro modo información con un título independiente de credibilidad y persuasión¹¹⁰; o
- d) son tan insignificantes que pueden ser ignoradas.¹¹¹

5.12 En opinión del Canadá, presentar un gran volumen de documentos no demuestra que se haya fundamentado *prima facie* un caso (párrafo 4.110). Tiene que demostrarse que las pruebas presentadas son creíbles y convincentes y que fundamentan *prima facie* un caso por cada elemento de la reclamación. El Canadá alega que si se aplican estos principios el Brasil no ha fundamentado *prima facie* un caso contra ninguno de los programas, actividades o transacciones que impugna.

c) Economía procesal

5.13 El Canadá alega que el principio de economía procesal ha orientado a los grupos especiales desde la creación del GATT. El Canadá afirma que, de conformidad con la práctica de los grupos especiales del GATT y el artículo 11 del ESD, el Órgano de Apelación observó en *Camisas y blusas* que:

¹⁰⁷ Estados Unidos - Medida que afecta a las importaciones y blusas de tejidos de lana procedentes de la India (Camisas y blusas), WT/DS33/AB/R, informe del Órgano de Apelación adoptado el 23 de mayo de 1997, página 16.

¹⁰⁸ *Ibid.*

¹⁰⁹ India - Protección mediante patente de los productos farmacéuticos y los productos químicos para la agricultura, WT/DS50/AB/R, informe del Órgano de Apelación adoptado el 16 de enero de 1998, párrafo 74.

¹¹⁰ Keith Highet, "Evidence and Proof of Facts" en *The International Court of Justice at Crossroads* (Nueva York: Transactional Publishers, Inc., 1987), página 367 (Prueba documental CDN-54).

"Nada en esta disposición [artículo 11] ni en la práctica previa del GATT exige que un grupo especial examine todas las alegaciones jurídicas formuladas por la parte reclamante. Los grupos especiales anteriores del GATT de 1947 y de la OMC han abordado con frecuencia *sólo las cuestiones que consideraban necesarias para la solución del asunto planteado entre las partes*, y han rehusado decidir sobre otras cuestiones. [...] En la práctica reciente de la OMC, los grupos especiales también se han abstenido de examinar todas y cada una de las alegaciones formuladas por la parte reclamante y han formulado conclusiones sólo sobre aquellas alegaciones que, según los grupos especiales, eran necesarias para resolver el asunto de que se trataba. [...]

Un grupo especial sólo necesita tratar las alegaciones que se deben abordar para resolver el asunto debatido en la diferencia."¹¹² [cursivas añadidas por el Canadá]

5.14 El Canadá alega que, dada la brevedad de los plazos dentro del procedimiento que define el artículo 4 del Acuerdo SMC, el principio de economía procesal tiene especial importancia; en opinión del Canadá, el Grupo Especial sólo debe abordar las cuestiones que se deben abordar para resolver el asunto debatido en la diferencia.

5.15 El Canadá observa que el Brasil, en el presente caso, sólo formula una reclamación con respecto a cada uno de los programas, transacciones o actividades canadienses que impugna: que constituye una infracción del artículo 3 del Acuerdo SMC. El Canadá afirma que el Brasil tiene que demostrar, respecto de cada una de estas reclamaciones, dos elementos diferentes y necesarios:

- i) que como resultado de ese programa, transacción o actividad existe una subvención (artículo 1 del Acuerdo SMC); y
- ii) que la subvención está supeditada, *de jure o de facto* a los resultados de exportación (artículo 3 del Acuerdo SMC).

5.16 El Canadá opina que le basta con probar, en su respuesta, que el Brasil no ha demostrado uno de los dos elementos necesarios. El Canadá alega, además, que para resolver cada una de las reclamaciones que motivan esta diferencia, si el Grupo Especial constata que no se ha demostrado uno cualquiera de los dos elementos necesarios, la reclamación correspondiente debe ser desestimada, cumpliéndose así el objetivo del sistema de solución de diferencias, a saber, lograr una solución positiva para la diferencia.

5.17 De conformidad con el principio de economía procesal, alega el Canadá, no es necesario que este Grupo Especial determine si los programas, actividades o transacciones impugnados son "subvenciones" si constata que no están "supeditadas [...] a los resultados de exportación", y viceversa. El Canadá indica que sus argumentos con respecto a los artículos 1 y 3 del Acuerdo SMC se centran, por consiguiente, en el elemento que permitirá al Grupo Especial decidir sobre cada una de las reclamaciones del Brasil del modo más eficaz posible.

2. Respuesta del Brasil

5.18 Con respecto al valor que debe atribuirse a las pruebas que ha presentado, el Brasil señala que entre esas pruebas figuran declaraciones del Presidente actual y anteriores Presidentes de la EDC, otros funcionarios de la EDC, el Ministro de Industria del Canadá, otros funcionarios de Industria del Canadá y miembros del Parlamento canadiense. El Brasil remite al Grupo Especial a un artículo

¹¹² *Camisas y blusas*, páginas 21-22.

presentado por el Canadá.¹¹³ El Brasil alega que el Canadá considera que este artículo, referente a los criterios que utiliza la Corte Internacional de Justicia para estimar el valor de las pruebas, define el marco en que debe moverse el Grupo Especial al examinar las pruebas presentadas por el Brasil. El Brasil está de acuerdo.

5.19 El Brasil señala en concreto a la atención del Grupo Especial el trato que la Corte Internacional de Justicia otorgó a las declaraciones públicas de altos funcionarios del Gobierno en el caso *Nicaragua*, examinado detenidamente en el artículo, y subraya una de las constataciones de la Corte en ese caso:

"La información de que dispone la Corte incluye también declaraciones de representantes de los Estados, a veces del más alto rango político. Algunas de estas declaraciones se formularon ante órganos oficiales del Estado o de una organización internacional o regional y constan en las actas oficiales de esos órganos. Otras, formuladas durante conferencias de prensa o entrevistas, fueron reseñadas por la prensa local o internacional. La Corte opina que las declaraciones de este tipo, procedentes de figuras políticas oficiales de alto rango, a veces incluso del máximo rango, tienen un especial valor probatorio cuando reconocen hechos o actos desfavorables para el Estado representado por la persona que las formuló. Pueden considerarse una forma de confesión."

5.20 En opinión del Brasil, la Corte considera de hecho que las declaraciones de una parte que son "contrarias a sus propios intereses" tienen una "*credibilidad superior*" y están en un pie de igualdad con las pruebas presentadas por testigos desinteresados, y considera que tales declaraciones "pueden considerarse una forma de confesión".

5.21 Según el Brasil, el autor de este artículo concluye que la Corte "estableció el procedimiento de aceptar sin discusiones las declaraciones públicas de altos funcionarios cuando podía sostenerse que tales declaraciones contradecían los intereses jurídicos del Estado en cuyo gobierno prestaban sus servicios tales funcionarios", considerando que "las pruebas *desfavorables* tienen mayor valor probatorio y, en general, rechazando las pruebas *favorables* por no ser desinteresadas o veraces". El Brasil afirma que el autor concluye que estas prácticas en la esfera de la prueba no se limitan a las circunstancias concretas del caso *Nicaragua* sino que, de hecho, "son empleadas desde hace tiempo por la Corte en los litigios bilaterales normales para poder moverse entre las grandes cantidades de afirmaciones documentadas y pruebas que normalmente se le someten [...]".

5.22 El Brasil reitera que ha encontrado tremendas dificultades en este procedimiento a causa del secreto irrazonable del Gobierno del Canadá y del incumplimiento por parte del Canadá de su obligación de colaboración, reconocida en *Argentina - Medidas que afectan a las importaciones de calzado, textiles, prendas de vestir y otros artículos* como fundamental en el mecanismo de solución de diferencias de la OMC. Por este motivo, y teniendo en cuenta que el Canadá aparentemente acepta que las normas que aplica la Corte Internacional de Justicia para establecer el valor de las pruebas deben ser tenidas en cuenta por el Grupo Especial al estimar el peso de las pruebas, el Brasil pide que el Grupo Especial conceda especial valor a las declaraciones contemporáneas de ministros y funcionarios del Gobierno del Canadá que ha presentado el Brasil como prueba de sus reclamaciones. El Brasil alega que estas declaraciones, contrarias a los intereses jurídicos del Canadá, tienen, en palabras de la Corte Internacional de Justicia, una "superior credibilidad".

5.23 El Brasil alega que, aunque el Canadá ha logrado una declaración de un miembro del personal de Bombardier a través de la cual intenta explicar sus recientes comentarios confirmando que Bombardier ha utilizado fondos de la Cuenta del Canadá gravados con tipos no comerciales, no se ha

¹¹³ Prueba documental CDN-54.

- b) Significado de "beneficio"
- 5.28

iii) *El objeto y fin del Acuerdo SMC*

5.35 El Canadá sostiene que la aplicación pura y simple del criterio "beneficio para el receptor" no es compatible con el objeto y fin del Acuerdo SMC, como demuestran los resultados anómalos del "Informe Finan", en los que se basa el Brasil.¹¹⁶ A este respecto, el Canadá afirma que el Brasil basa sus argumentos en el planteamiento (párrafo 6.184) de que el "valor como subvención" de una contribución *reembolsable* de 87 millones de dólares canadienses se sitúa entre 94 y 211 millones de dólares canadienses, es decir, potencialmente más del *doble* del valor de una *donación directa* equivalente como subvención.¹¹⁷

5.36 El Canadá señala que, por tanto, el Brasil pretende implícitamente que se produce una distorsión *mayor* de la economía internacional si un gobierno exige que se devuelvan las contribuciones destinadas a actividades de investigación y desarrollo que si tales contribuciones se hacen sin ninguna expectativa de beneficios o reembolso. En opinión del Canadá, en la medida en que el objeto y fin del Acuerdo SMC es limitar el uso de subvenciones que distorsionan el comercio internacional, el planteamiento del Brasil no es compatible con ese objeto y fin.

5.37 El Canadá señala que el "mal" que el Acuerdo pretende someter a disciplina son las medidas que distorsionan el mercado por a) imponer un costo al tesoro del Miembro que las facilita, y b) suponer una ventaja para el receptor *por encima y más allá del mercado*.

5.38 El Canadá alega además con respecto a las condiciones de los créditos que el párrafo primero del punto k) de la Lista ilustrativa de subvenciones a la exportación que figura en el Anexo I del Acuerdo SMC ofrece una indicación contextual concreta de lo que representa una subvención. El Canadá señala que el párrafo primero del punto k) identifica dos elementos que hay que tener en cuenta para determinar si las condiciones concretas de un crédito representan una subvención: en primer lugar, que los gobiernos concedan créditos a tipos inferiores a aquéllos que tienen que pagar realmente para obtener los fondos empleados con ese fin y, en segundo lugar, que esos créditos representen una ventaja importante en las condiciones de los créditos a la exportación. Para el Canadá, el criterio para determinar si un crédito de un gobierno representa una subvención es, por consiguiente, que exista un costo neto para el gobierno y que, como resultado de ello, se otorgue una ventaja por encima y más allá de lo que el mercado aceptaría.

2. Argumentos del Brasil

5.39 El Brasil alega que el párrafo 1 del artículo 1 establece un criterio dividido en tres partes: en primer lugar, el apartado a) 1) del párrafo 1 del artículo 1 exige que, para que exista una subvención debe haber una "contribución financiera de un gobierno o de cualquier organismo público en el territorio de un Miembro [...]"; en segundo lugar, de conformidad con las cláusulas i) a iv) del apartado a) del párrafo 1 del artículo 1, la contribución financiera podrá hacerse de diversas formas; en tercer lugar, que se otorgue un "beneficio", en el sentido del párrafo b) de dicho artículo. Para el Brasil, la interpretación que hace el Canadá del término "beneficio" despojaría a éste de su sentido corriente e, incluso, de cualquier sentido reconocible.

¹¹⁶ No debe confundirse el criterio de los "ingresos no percibidos" con el método del "costo para el gobierno" que establece el Anexo IV. Por definición, el costo para el Gobierno del Canadá de una contribución no puede ser superior al valor que tendría dicha contribución si fuera una donación directa. Por consiguiente, el "costo" para el Gobierno en el caso de una contribución de TPC se calcularía sustrayendo los reembolsos de la contribución original.

¹¹⁷ Los argumentos de las Partes sobre el Informe Finan figuran en la sección VI.F del presente informe.

5.40 El Brasil señala que, tras considerar el sentido corriente de la frase "[...] se otorgue un beneficio", el Webster's Third New International Dictionary define el verbo "otorgar" ("confer") como "donar" ("grant"), "conceder" ("bestow") o "dar" ("give"). El término "beneficio" significa "ventaja" ("advantage") o "algo que guarda, ayuda a conseguir o promueve el bienestar". A su vez, "ayudar a conseguir" significa "ofrecer ayuda o apoyo". Como alternativa, una "ventaja" equivale a "una posición o condición más favorable o mejor". Para el Brasil, por consiguiente, el párrafo 1 del artículo 1 establece que existe una subvención cuando un gobierno aporta algo y al hacerlo ofrece ayuda o apoyo, o mejora la condición del receptor. Para el Brasil, la EDC y la Cuenta del Canadá, cuando ofrecen asistencia mejoran la condición del receptor donando a éste algo, en términos extraídos directamente de la primera comunicación escrita del Canadá, "por encima y más allá del mercado".

5.41 El Brasil señala que la estructura del párrafo 1 del artículo 1 exige la siguiente construcción: el apartado a) del párrafo 1 del artículo 1 hace referencia a la fuente de la contribución financiera, el gobierno; por motivos estructurales, el párrafo b), al exigir que se otorgue un "beneficio" tiene que hacer referencia al efecto que tiene esta contribución sobre su receptor.

5.42 El Brasil toma nota de que el Canadá, aparentemente, acepta que demostrar un "beneficio para el receptor" es una de las partes del criterio utilizado para definir el "beneficio", pero alega que el Canadá inventa un segundo requisito adicional, es decir, que el gobierno, al hacer su contribución, tenga que hacer frente a un "costo neto". El Brasil rechaza todos los motivos aludidos por el Canadá para afirmar este requisito adicional.

5.43 El Brasil no acepta el argumento del Canadá de que si se utiliza el sentido corriente del término "beneficio", que en opinión del Brasil significa "ventaja" o "ayuda", no se "limita adecuadamente el término", y alega que ninguna disposición de la *Convención de Viena* establece que el sentido corriente de un término, para ser válido, tenga que ser *limitado*. El Brasil toma nota de la afirmación del Canadá de que una definición amplia del término "beneficio" podría significar que un "contrato comercial" pudiera considerarse una "subvención", pero sostiene que el contrato no sería, si no se le añade algo más, una subvención *prohibida según los términos del Acuerdo SMC*. El Brasil afirma que el Canadá se preocupa por el alcance de las *prohibiciones* incluidas en el Acuerdo SMC y no por la *definición del término "subvención"*, y por consiguiente se equivoca.

5.44 El Brasil tampoco está de acuerdo en que el apartado k) del Anexo I del Acuerdo SMC representa el "contexto" que sirve de apoyo al criterio propuesto por el Canadá. Según el Brasil, el Anexo I no se refiere a si un acto de un gobierno representa una "subvención" sino más bien a si un acto de un gobierno representa una subvención prohibida a la *exportación*. El Brasil señala que una medida puede representar una subvención pero no estar incluida en la Lista ilustrativa de subvenciones a la exportación del Anexo I. Para el Brasil, la referencia pertinente a la Lista ilustrativa de subvenciones a la exportación del Anexo I se encuentra en el artículo 3, que detalla qué actividades, entre las *ya identificadas como subvenciones* están prohibidas por el Acuerdo SMC. El Brasil afirma que el artículo 1 del Acuerdo *no* contiene ninguna referencia al Anexo I que tenga interés para la definición de subvención y que, por consiguiente, hay que rechazar la definición del Canadá.

5.45 El Brasil trae también a colación la opinión del Canadá de que el apartado a) del párrafo 1 del artículo 6 del Acuerdo SMC ofrece un apoyo contextual a su argumento sobre el costo neto, dado que dicho apartado exige que a los efectos de dicho párrafo el valor de una subvención se calcule en función del costo para el gobierno que la concede. El Brasil no está de acuerdo con el Canadá en que si "beneficio" según el párrafo 1 del artículo 1 significa "beneficio para el receptor" no se pueda valorar de conformidad con el párrafo 1 del artículo 6 y con el Anexo IV la contribución de un gobierno identificada según los términos del párrafo 1 del artículo 1 como "subvención" y afirma que el Canadá ignora que la valoración de la subvención es sólo uno de los diversos caminos existentes

para establecer un "perjuicio grave" de conformidad con el párrafo 1 del artículo 6 del Acuerdo SMC. Para el Brasil, si la subvención concreta en cuestión se define en función del "beneficio para el receptor", todavía podría seguirse constatando la existencia de un "perjuicio grave" en función de las demás disposiciones alternativas del párrafo 1 del artículo 6, que define el efecto de la subvención en función de la cuantía del beneficio obtenido por el receptor. Además, para el Brasil, el párrafo 1 del artículo 6 no tiene relación con las subvenciones a la exportación, que no necesitan ser cuantificadas o sometidas a una valoración concreta para entrar en el ámbito de la prohibición del artículo 3.

5.46 En cuanto al argumento del Canadá de que utilizar el criterio de "beneficio para el receptor" contradice el objeto y fin del Acuerdo SMC, que para el Canadá consisten en "limitar el uso de subvenciones que distorsionan el comercio internacional", el Brasil considera incomprensible la deducción del Canadá (véase el párrafo 5.37) de que el tipo de beneficio estimado por el Brasil para la contribución de 87 millones de dólares canadienses de TPC a Bombardier no es, de conformidad con el objeto y fin del Acuerdo SMC, "distorsionador del comercio internacional". El Brasil tampoco entiende cómo demuestra, el argumento del Canadá, que el criterio del "beneficio para el receptor" es incompatible con el objeto y fin del Acuerdo.

5.47 El Brasil observa que el Manual de la Ley de medidas especiales a la importación, del Ministerio de la Renta Nacional del Canadá, establece que, si bien la determinación de existencia de

3. Respuesta del Canadá

5.51 En su respuesta, el Canadá pone de manifiesto que el Brasil ha admitido que, con arreglo a su definición, un contrato puramente comercial quedaría abarcado por el artículo 1 del Acuerdo SMC. Esta conclusión, a la que ha llegado mediante una interpretación contextual de la palabra "beneficio" es inevitable: según la teoría económica, todo contrato supone al menos una parte que obtiene una ventaja -se *beneficia* del contrato- y otra parte que, por lo menos, no pierde. Si los "beneficios" o la ventaja se consideraran al margen del contexto más amplio del Acuerdo SMC, con inclusión del artículo 14 y el Anexo IV, entonces todos los contratos puramente comerciales concertados por los gobiernos quedarían sometidos a las disciplinas del Acuerdo SMC. A juicio del Canadá, esto amplía el ámbito de aplicación del Acuerdo SMC de manera considerable, más allá de la intención de sus redactores. En este contexto, el Canadá reitera los resultados anómalos que se obtendrían si el enfoque del artículo 14 -beneficio para el receptor- con respecto a la determinación de la cuantía de una subvención se utilizara a los fines del artículo 1: el Brasil considera que una contribución *reembolsable* de 87 millones de dólares canadienses es una subvención cuya cuantía es casi tres veces superior a la cuantía de la subvención del mismo importe como *donación en metálico*.

5.52 El Canadá hace notar también que las definiciones del Manual de la Renta Nacional del Canadá se refieren a la valoración de subvenciones con la finalidad de aplicar derechos compensatorios. A este respecto, las definiciones y metodologías establecidas en el Manual son, a juicio del Canadá, plenamente compatibles con las directrices establecidas en el artículo 14, para la finalidad expresa de valorar las subvenciones en caso de aplicación de derechos compensatorios. El Manual, aunque está plenamente en conformidad con el artículo 14, no predetermina la interpretación del Canadá con respecto a qué tipos de actividades o contribuciones gubernamentales deben quedar incluidas en el ámbito del Acuerdo SMC.

C. "SUPEDITADAS DE JURE O DE FACTO A LOS RESULTADOS DE EXPORTACIÓN"

1. Argumentos del Canadá

a) Interpretación del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 por el Brasil

5.53 El Canadá alega que el Brasil no ha aclarado en ninguna parte de su primera comunicación cómo interpreta los términos "supeditadas [...] a los resultados de exportación" que figuran en el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3; el Canadá deduce que, según el Brasil, este criterio se cumple cuando se concede una subvención bajo *cualquiera* de las siguientes condiciones:

- por una organización que tenga el mandato de apoyar el comercio de exportación y capacidad para intervenir en ese comercio y responder a las oportunidades comerciales internacionales; (párrafo 6.49)
- la industria está orientada a la exportación o tiene un importante potencial exportador; (párrafo 6.221)
- una empresa orientada a la exportación está obligada a mantener sus operaciones; (párrafo 6.287)
- uno de los objetivos del programa de subvenciones es promover las ventas internas e internacionales; (párrafo 6.308) o
- las ventas de determinados productos del receptor han sido en su totalidad ventas de exportación. (párrafo 6.221)

5.54 En opinión del Canadá, estas interpretaciones implícitas de lo que representa "supeditadas [...] a los resultados de exportación" son incorrectas de conformidad con las normas usuales de interpretación del derecho internacional público, cuyo respeto exige el párrafo 2 del artículo 3 del ESD.

b) El apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 prohíbe las subvenciones que están condicionadas o vinculadas a resultados de exportación

5.55 El Canadá sostiene que, de conformidad con las normas usuales del derecho internacional sobre la interpretación de los tratados, el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 debe ser interpretado de forma que sea aplicable a las subvenciones que, *de jure* o *de facto*, estén *condicionadas* o *vinculadas* a resultados de exportación.

5.56 Más en concreto, el Canadá sostiene que para determinar si una subvención está *de facto* supeditada a resultados de exportación es conveniente examinar los siguientes factores:

- a) pruebas de que la subvención no se habría concedido *de no ser por* las exportaciones que genera;
- b) si existen sanciones, en el sentido de reducción o suspensión de los pagos, si no se producen las *exportaciones*; o
- c) si existen *primas* o pagos adicionales si se producen las exportaciones.

5.57 Para el Canadá, esta interpretación es acorde con el sentido corriente del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3, teniendo en cuenta su contexto y el objeto y fin del Acuerdo SMC, y cuenta con el apoyo de los antecedentes de la negociación del Acuerdo SMC. El Canadá señala que, de adoptarse las interpretaciones del Brasil, se daría lugar a un resultado manifiestamente absurdo o irrazonable.

i) *Sentido corriente de "supeditadas [...] a los resultados de exportación"*

5.58 Para el Canadá, las palabras esenciales para interpretar el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 son "supeditadas [...] a los resultados de exportación". El Canadá alega que el sentido corriente y pertinente de "supeditadas a" es "dependientes para su existencia de algo", "condicionadas a; dependiente *de*"¹¹⁸; el sentido corriente de "los resultados", en lo pertinente, es "la ejecución o realización de una acción, operación o proceso emprendido u ordenado".¹¹⁹ Así pues, para el Canadá, en su sentido ordinario, el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 se aplica únicamente a las subvenciones condicionadas a que se ejecuten o realicen exportaciones.

5.59 El Canadá mantiene que esta interpretación se ve apoyada además por la nota 4 al apartado a) del párrafo 1 del artículo 3, que dice lo siguiente con respecto a si una subvención aparentemente interna está supeditada "de hecho" a los resultados de exportación:

¹¹⁸ *The New Shorter Oxford English Dictionary on Historical Principles*, volumen 1 (Oxford: Clarendon Press, 1993), página 494 (Prueba documental CDN-8).

La versión francesa utiliza la palabra "*subordonné*", que se traduce al inglés por "*subordinate to*"; *Robert & Collins French - English Dictionary* (París y Londres: Dictionnaires Le Robert y Collins Publishers, 1987), página 680 (Prueba documental CDN-9).

¹¹⁹ *The New Shorter Oxford English Dictionary on Historical Principles, ibid.*, volumen 2, página 2.160 (Prueba documental CDN-10).

"Esta norma se cumple cuando los hechos demuestran que la concesión de una subvención, aun sin haberse supeditado *de jure* a los resultados de exportación, está de hecho

subvenciones. El Canadá aduce que una subvención comprendida en el artículo 3 está prohibida, con independencia de sus repercusiones reales o previstas en el comercio internacional o en los intereses de otros Miembros de la OMC; y que las repercusiones que distorsionan el comercio de las subvenciones recurribles sólo se presumen si se dan determinadas condiciones (expuestas en el artículo 6), e incluso entonces, a diferencia del caso de las subvenciones prohibidas, las presunciones son refutables (párrafo 2 del artículo 6); y que las subvenciones comprendidas en la categoría de "no recurribles" sólo quedan sometidas a disciplinas si se da la circunstancia rara de que causen "un perjuicio difícilmente reparable" (párrafo 1 del artículo 9).

5.65 Para el Canadá, la argumentación del Brasil trata de oscurecer esas distinciones esenciales. El Canadá pone el ejemplo de algunas subvenciones para investigación y desarrollo que están orientadas intrínsecamente a aumentar la "competitividad internacional" y, en ese sentido amplio, posiblemente conducen a la expansión de las exportaciones. En opinión del Canadá, en la medida en que las subvenciones no se paguen únicamente a condición de que se realicen las exportaciones -es decir, de que las exportaciones no surjan como resultado del deseo de aprovechar una subvención que únicamente puede obtenerse si se realizan, sino que son consecuencia del aumento general de la competitividad derivado de las subvenciones-, esas subvenciones no deben considerarse "supeditadas [...] a los resultados de exportación" y, por consiguiente, prohibidas por el artículo 3.

5.66 El Canadá se refiere al segundo elemento contextual, el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3, que prohíbe las subvenciones "supeditadas al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados, [...]". Según el Canadá, la interpretación hecha por el Brasil de "supeditación" como "propensión", si se llevara a su conclusión lógica en dicho apartado, se traduciría en la *prohibición* de las subvenciones hechas a las ramas de producción nacionales con "propensión" u "orientación" al empleo de productos nacionales. Para el Canadá, si el argumento del Brasil con respecto al párrafo 1 del artículo 3 es correcto, quedarían *prohibidas*, como mínimo, las subvenciones a los siguientes sectores o empresas:

- a) instalaciones de elaboración de recursos naturales;
- b) subcontratistas de empresas manufactureras importantes;
- c) empresas situadas en lugares remotos; y
- d) empresas de tamaño mediano y pequeño en las grandes economías.

5.67 El Canadá mantiene que esas empresas, por el carácter de sus operaciones, suelen obtener sus insumos nacionalmente y, por consiguiente, se "orientan" al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados. Para el Canadá, según la interpretación hecha por el Brasil de "supeditadas a", las subvenciones a esas empresas estarían prohibidas.

5.68 Un tercer elemento contextual mencionado por el Canadá es la lista de subvenciones a la exportación del Anexo I al Acuerdo SMC. El Canadá dice que *todos* los ejemplos enumerados describen situaciones en que la situación *se condiciona* o *vincula* a la exportación de una mercancía. Al propio tiempo, aduce el Canadá, el hecho de que en el apartado a) se señalen las "subvenciones directas [...] haciéndolas depender de sus resultados de exportación" no lleva a la conclusión *a contrario* de que las subvenciones indirectas queden excluidas del ámbito del artículo 3.

5.69 A este respecto también, el Canadá, en respuesta a una pregunta del Grupo Especial, mantiene que su argumento de que no se puede determinar la existencia de una subvención con arreglo al artículo 1 si no puede demostrarse la existencia de un costo neto para el tesoro público del país que la conceda no es una conclusión *a contrario* basada en el apartado k), sino una declaración que expone los elementos que deben determinarse con arreglo al artículo 1. El Canadá mantiene que existe una

semejanza entre la estructura del apartado k) y el artículo 1, y dice que esa similitud es la razón de que el Canadá se remitiera al apartado k), como orientación contextual, al interpretar el artículo 1 del Acuerdo SMC en su primera comunicación por escrito.

5.70 El Canadá señala, con respecto al ejemplo de las subvenciones directas e indirectas (párrafo 5.68) que, aunque del apartado a) no pueda deducirse *a contrario* una conclusión en el sentido de que se permitan las *subvenciones indirectas*, una parte demandada podría demostrar, *con arreglo al artículo 3*, que una subvención impugnada *no* estaba supeditada "a los resultados de exportación"; o podría probar que no era una *subvención*, con arreglo al artículo 1. Para el Canadá, ninguno de esos argumentos supondría deducir conclusiones *a contrario* de ninguno de los puntos de la Lista ilustrativa.

iii) *Objeto y fin del Acuerdo SMC*

5.71 El Canadá señala que el objeto y el fin del Acuerdo SMC no se exponen en una cláusula de finalidad ni en un preámbulo, pero sin embargo pueden deducirse del texto y la estructura del propio Acuerdo SMC, así como del contexto histórico en que se desarrollaron las disciplinas de las subvenciones a la exportación.

5.72 El Canadá mantiene que el Acuerdo SMC se basa en la premisa de que algunas formas de intervención gubernamental distorsionan el comercio internacional, otras pueden distorsionarlo y otras no lo distorsionan en absoluto, y que las disciplinas impuestas por el Acuerdo SMC reflejan ese enfoque aceptado, comúnmente denominado enfoque de "semáforo"¹²³: las subvenciones que distorsionan el comercio deben prohibirse totalmente (luz roja); las subvenciones que pueden distorsionarlo deben disciplinarse *si* causan distorsiones en el mercado (ámbar); y las subvenciones que no distorsionan el comercio no quedan sometidas a disciplinas (verde). De ahí la prohibición de las subvenciones a la exportación; las disciplinas sobre las subvenciones recurribles, si causan perjuicio grave; y la ausencia de disciplinas en determinados tipos de subvenciones a la investigación y desarrollo, según el Canadá.

5.73 El Canadá mantiene que es esencial que, al interpretar el alcance del párrafo 1 del artículo 3, el Grupo Especial no borre esa distinción. Para el Canadá, ese artículo no incluye las subvenciones nacionales simplemente porque el objetivo y efecto de un programa sea aumentar la competitividad de las exportaciones.

iv) *Historia de la negociación del Acuerdo SMC*

5.74 El Canadá aduce que su interpretación se apoya en la historia de la negociación del Acuerdo SMC, como dispone el artículo 32 de la Convención de Viena. Mantiene que la cuestión de cómo determinar si una subvención a la exportación es "de hecho o de derecho" fue un problema que puso de relieve fisuras esenciales en las negociaciones del Acuerdo SMC, entre los Estados Unidos y casi todos los demás países, entre ellos el Brasil. Según el Canadá, los Estados Unidos, al basar su posición en su propia prueba de "falta de proporción" en la imposición de derechos compensatorios de las subvenciones a la exportación, se mostraron partidarios de un enfoque cuantitativo y de una prueba de "propensión a la exportación" para determinar si una medida concreta

¹²³ Véase *Comunicación de Suiza*, 1º de febrero de 1988, MTN.GNG/NG10/W/17, páginas 1 y 2 (Prueba documental CDN-12); *Nota de la Secretaría, Grupo de Negociación sobre las Subvenciones y las Medidas Compensatorias, reunión celebrada los días 1º y 2 de junio de 1988*, MTN.GNG/NG10/7 (Prueba documental CDN-13); y *Reunión del Comité de Negociaciones Comerciales en Montreal*, MTN.TNC/7(MIN), 9 de diciembre de 1988, páginas 19 a 21 (Prueba documental CDN-14).

era una subvención prohibida.¹²⁴ El Canadá dice que esa posición fue rechazada por otras delegaciones¹²⁵, porque sería injusta para las pequeñas economías, que dependían más de los mercados de exportación, y citó un "informe sobre la situación de los trabajos" del Presidente del Grupo de Negociación:

"Varios participantes estimaban inaceptable la propuesta de prohibir las subvenciones a empresas dedicadas de manera predominante a la exportación. Consideraban que ello sería desfavorable para los países de mercado interno pequeño, cuyas empresas están obligadas a exportar la mayor parte de su producción para ser económicamente viables. Consideraban además que debían aplicarse las mismas disciplinas a todas las empresas independientemente de que sus ventas se efectuaran en el mercado interno o en un mercado externo."¹²⁶

5.75 De igual modo, afirma el Canadá, la evolución de la nota a pie de página del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 demuestra el rechazo por los negociadores de una prueba basada en el objeto o la intención y la evolución hacia una prueba basada en las condiciones. En consecuencia, para el Canadá, en el proyecto más temprano, dicha nota estaba redactada como una prueba de intención:

"Esta norma se cumple siempre que la autoridad que concede la subvención sepa o deba saber que ésta, aun sin haber sido expresamente supeditada a los resultados de exportación, tiene por objeto aumentar las exportaciones."¹²⁷

que fue modificada para que dijera:

"Esta norma se cumple siempre que los hechos que conocía o debía haber conocido el Gobierno al otorgar la subvención demuestren que ésta, aun sin haber sido expresamente supeditada a los resultados de exportación tendría los efectos de una subvención a la exportación."¹²⁸

¹²⁴ Véase: *Comunicación de los Estados Unidos*, 15 de junio de 1988, MTN.GNG/NG10/W/20, página 5 (Prueba documental CDN-15); *Elementos del marco para las negociaciones - Comunicación de los Estados Unidos*, 22 de noviembre de 1989, MTN.GNG/NG10/W/29 (Prueba documental CDN-16); *Elementos del marco de las negociaciones - Comunicación de los Estados Unidos*, 27 de septiembre de 1990, MTN.GNG/NG10/W/39, página 11 (Prueba documental CDN-17).

¹²⁵ Véase, por ejemplo: *Elementos del marco para las negociaciones - Comunicación del Japón*, 6 de

y ulteriormente para que dijera:

"Esta norma se cumple siempre que los hechos demuestren que la concesión de una subvención, aun sin haberse supeditado *de jure* a los resultados de exportación, está en la práctica vinculada a las exportaciones o los ingresos de exportación reales o previstos."¹²⁹

y más tarde para que dijera:

"Esta norma se cumple siempre que los hechos demuestren que la concesión de una subvención, aun sin haberse supeditado *de jure* a los resultados de exportación, está en la práctica vinculada a las exportaciones o a los ingresos de exportación reales o previstos."¹³⁰

y, por último, para que dijera:

"Esta norma se cumple siempre que los hechos demuestren que la concesión de una subvención, aun sin haberse supeditado *de jure* a los resultados de exportación, está de hecho vinculada a las exportaciones o los ingresos de exportación reales o previstos. El mero hecho de que se otorgue una subvención a empresas que exporten no será razón suficiente para que se la considere una subvención a la exportación en el sentido de esta disposición."¹³¹

5.76 Para el Canadá, el rechazo de la prueba de "propensión a la exportación", junto con el paso de una nota a pie de página basada en la "intención" a otra basada en las condiciones que acompañan a la subvención (es decir, si la subvención está "de hecho *vinculada a*" las exportaciones) debe dar lugar a la "conclusión lógica"¹³² de que ni la propensión a la exportación ni la "intención" de aumentar las exportaciones son una medida correcta para determinar si una subvención está supeditada "de hecho"

v) *Consecuencias de la interpretación del Brasil*

5.77 El Canadá mantiene que un axioma de la interpretación de los tratados es que el intérprete debe evitar interpretar el tratado de una forma que lleve a un resultado manifiestamente absurdo o irrazonable.¹³³ En opinión del Canadá, el Brasil propone que la expresión "supeditadas" se interprete de una forma más amplia que su sentido corriente, y aduce que el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 se aplica no sólo a las subvenciones condicionadas a los resultados de exportación, sino también a las que tienen una "propensión a la exportación", interpretación que, además de hacer caso omiso del sentido ordinario del artículo 3 y del contexto de la negociación del Acuerdo SMC, daría lugar a un resultado manifiestamente absurdo o irrazonable, por tres razones.

5.78 En primer lugar, afirma el Canadá, esa definición crearía un grave desequilibrio entre las obligaciones de las economías pequeñas y grandes en virtud del Acuerdo SMC. En opinión del Canadá, ese resultado no sólo no se pretendía sino que sería manifiestamente irrazonable, porque significaría que habría un derecho para las economías grandes que no dependen del comercio internacional y otro para las pequeñas economías que sí dependen.

5.79 En segundo lugar, dice el Canadá, si la "propensión a la exportación" -tan claramente rechazada como punto de referencia a lo largo de las negociaciones- se considerara el criterio apropiado para una constatación de subvención prohibida, el párrafo 1 del artículo 3 se ampliaría hasta lo absurdo. Para el Canadá, con arreglo a esa definición, casi cualquier subvención que ayudara

5.79 899hazada 723ar, afirma-0.cCanadá,eadá, el Brasil propone qu del Brasil

omi1acaser sultado memrprealugar a un re9ntiene q4740.138nteTdi0.1u dfieeevomiciacas pretdu, ae0

en la misma moneda que los créditos a la exportación), o el pago de la totalidad o parte de los costes en que incurran los exportadores o instituciones financieras para la obtención de créditos, en la medida en que se utilicen para lograr un ventaja importante en las condiciones de los créditos a la exportación.

No obstante, si un Miembro es parte en un compromiso internacional en materia de créditos oficiales a la exportación en el cual sean partes por lo menos 12 Miembros originarios del presente Acuerdo al 1° de enero de 1979 (o en un compromiso que haya sustituido al primero y que haya sido aceptado por estos Miembros originarios),

5.96 Según el Canadá, esas subvenciones pueden adoptar muchas formas y centrarse en muchos aspectos diferentes. Por ejemplo, pueden concederse subvenciones para que algunas fábricas dejen de fabricar textiles y pasen a otras ramas de producción, o incluso de servicios. Se puede ayudar a los astilleros a que pasen de la construcción de buques petroleros a la de buques de crucero. El Canadá mantiene que en todo ello, cualquier aumento de la productividad o de la competitividad, o de hecho cualquier reestructuración o cambio a otros sectores puede traducirse muy bien en el aumento de las exportaciones. Para el Canadá, sin embargo, aducir que esas subvenciones esencialmente internas están *vinculadas* a exportaciones previstas sería ampliar ese término hasta dejarlo irreconocible.

5.97 Respondiendo a una pregunta del Grupo Especial, relativa a si la expresión "vinculadas a" podría también interpretarse en el sentido de que una de las "razones" para la concesión de una subvención es la expectativa de que de esa forma se realizarán exportaciones, o de que la subvención se otorga *debido a* la expectativa de que de esa forma se realizarán exportaciones, el Canadá menciona un artículo publicado en *The Economist* el 31 de octubre de 1998, sobre trenes de levitación magnética¹⁴⁰, y sostiene que un país o una empresa que encuentre la solución adecuada para el transporte terrestre tiene asegurado el dominio del mercado mundial en un futuro previsible. El artículo señala que la NASA, Organismo Nacional de Aeronáutica y del Espacio de los Estados Unidos, está "costeando una versión experimental" de esos trenes. El Canadá mantiene que la *razón* aparente son las propias necesidades de la NASA, pero, como es evidente que si esa tecnología despega la consecuencia será el dominio del mercado mundial, podría aducirse que la razón *puede ser muy bien* el aumento de las exportaciones.

5.98 El Canadá aduce que ese pago no es una subvención *vinculada* a exportaciones previstas, es decir, que la subvención no se pagaría *a no ser por* la expectativa de que se produzcan *exportaciones*. Para el Canadá, la *razón* por la que se conceda una subvención aunque pueda ser suficientemente determinada, sólo es pertinente en la medida en que determine la condición; y la razón *en sí misma* -es decir, la *intención* en sí- no basta para convertir una subvención interna por otros conceptos en una subvención prohibida.

5.99 El Canadá aduce además que la determinación de la supeditación *de facto* a las exportaciones no puede basarse en un solo ejemplo, y mantiene que el apartado c) del párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo SMC, que se ocupa de la *especificidad de facto*, resulta útil a este respecto, especialmente al disponer que el período durante el que se haya aplicado el programa de subvenciones es uno de los factores que deberán tenerse en cuenta al hacer esa determinación.

5.100 Esto se aplica también, según el Canadá, a la *supeditación de facto*. Por consiguiente, aunque determinar la condicionalidad a una exportación *prevista* puede no ser fácil cuando se trata de una transacción *única*, puede hacerse *a lo largo de un período*, en opinión del Canadá, cuando, por ejemplo, una parte de los pagos no se realicen porque no se han cumplido las expectativas de exportación; o cuando se limite el futuro derecho a ellos porque no se han cumplido esas expectativas; o cuando se paguen subvenciones adicionales a medida que aumentan las exportaciones.

2. Argumentos del Brasil

5.101 El Brasil toma nota del argumento del Canadá de que la supeditación a las exportaciones puede determinarse sobre la base de tres factores: que la subvención "no se hubiera pagado *a no ser por* las exportaciones derivadas de ella"; que se incurra en "sanciones [...] en el sentido de una disminución o retiro de los pagos [...] si no se realizan *exportaciones*"; o que existan "*primas* o pagos adicionales si se realizan exportaciones".

¹⁴⁰ Prueba documental BRA-89. "Maglev trains: A permanent solution", *The Economist*, 31 de octubre de 1998, página 88.

5.102 Para el Brasil, ninguno de esos factores tiene apoyo textual en el Acuerdo SMC y todos ellos comparten una hipótesis, que es que el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 se aplica sólo a las subvenciones condicionadas a exportaciones *realmente* realizadas o a ingresos de exportación *realmente* obtenidos. Al hacer esa presunción, aduce el Brasil, el Canadá no ha tenido en cuenta el sentido corriente del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC, que declara, en su nota 4 a pie de página, que se considera que una subvención está supeditada "de hecho" a las exportaciones no sólo si está vinculada a exportaciones *reales*, como requiere la definición del Canadá, sino también si lo está a exportaciones o ingresos de exportación *previstos*. En opinión del Brasil, la interpretación del Canadá carece de apoyo en las reglas pertinentes de la interpretación de los tratados, que el Canadá señala como deducidas de los artículos 31 y 32 de la *Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados*.

5.103 El Brasil mantiene que el significado corriente de la palabra "previstos" es "que se esperan" o "esperados". En opinión del Brasil, por consiguiente, de acuerdo con el sentido corriente del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3, una subvención se considera supeditada de hecho a las exportaciones si está vinculada a las exportaciones o los ingresos de exportación *esperados*. Si, al conceder una subvención, un Miembro "prevé" o "espera" que se producirán exportaciones o ingresos de exportación, habrá concedido una subvención supeditada de hecho a las exportaciones. En opinión del Brasil, el sentido corriente de la palabra "previstos" refuta la interpretación del Canadá, y el simple hecho de que la palabra "previstos" se mantuviera en los diversos proyectos de la nota 4 y apareciera en el texto final contradice la afirmación del Canadá de que la intención del Miembro es indiferente para determinar si una subvención está supeditada "de hecho" a las exportaciones. Para el Brasil, nada de lo dispuesto en el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 exige que, para considerar que existe una supeditación a las exportaciones, se impongan sanciones *post hoc* o se paguen primas, en función de que las exportaciones se realicen verdaderamente.

5.104 El Brasil afirma que el Canadá tampoco reconoce que la nota 4 al párrafo 1 del artículo 3 dice que los resultados de exportación pueden ser la única condición para la subvención o simplemente una "entre otras varias condiciones". El Brasil señala que aunque el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 prevé que la simple concesión de la subvención a una entidad exportadora "no será razón suficiente" para considerar prohibida la exportación, el Grupo Especial no se encuentra ahora ante ese caso.

5.105 El Brasil no está de acuerdo con la opinión del Canadá de que toda la reclamación del Brasil gira únicamente en torno a lo que el Canadá llama "propensión a la exportación" de la rama de

- 2) El nivel históricamente elevado de apoyo (que se afirma es de unos 2.000 millones de dólares) al sector aeroespacial, por medio del DIPP predecesor del TPC.¹⁴²
- 3) Las declaraciones del Gobierno del Canadá al anunciar sus 267 millones de dólares de donaciones a la industria de las aeronaves de transporte regional demuestran que esas donaciones están vinculadas a la previsión del Gobierno de Canadá, basada en amplias pruebas históricas, de que esa rama de la producción mantendrá su 100 por ciento de orientación a la exportación (véase el párrafo 6.227).

5.106 Según el Brasil, ni esas d0 Tcn fáTw ria esuperiareclaraciones del Gobierno del ni0 Tw (6 que) Tj 0 -12.73

5.110 En tercer lugar, el Brasil subraya la *aplicación* del TPC, los Acuerdos Subsidiarios y la SDI/IQ a la rama de producción canadiense de aeronaves de transporte regional, abrumadoramente orientada a la exportación. Como consecuencia, mantiene que no es pertinente para la decisión del Grupo Especial en el presente caso que el TPC, los Acuerdos Subsidiarios y la SDI/IQ puedan conceder también asistencia a *otras* ramas de producción que venden en los mercados de exportación, o a otras ramas de producción que venden en mercados *interiores*. El Brasil aduce que cuando la asistencia en virtud de esos programas se concede a la rama de producción de aeronaves de transporte regional es porque esa rama de producción está totalmente orientada a la exportación, y porque los Gobiernos federal y provinciales canadienses prevén o esperan que seguirán estándolo. El Brasil manifiesta que ha identificado *muchos factores*, además de los resultados de exportación o la orientación a la exportación, que contribuyen a su conclusión de que la ayuda concedida a la rama de producción de aeronaves de transporte regional en virtud de esos programas está supeditada "*de facto*" a la exportación (por ejemplo, párrafos 6.227 y 6.231). Así pues, el Brasil no está de acuerdo con el argumento del Canadá de que los resultados de exportación de la rama de producción de aeronaves de transporte regional sea el único factor mencionado por el Brasil en apoyo de su demanda.

5.111 En cuarto lugar, el Brasil no está de acuerdo con la afirmación del Canadá de que los términos "reales" y "previstos" de la nota 4 a pie de página del Acuerdo SMC no sean más que una "reformulación" de la expresión "los resultados de exportación" del texto del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3. Según el Brasil, la implicación de la afirmación del Canadá es que los términos "reales" y "previstos" no deben interpretarse en su sentido corriente. El Brasil mantiene que dicha nota examina el sentido del término supeditadas "*de facto*", y por consiguiente el sentido corriente de los términos incluidos en dicha nota es esencial para comprender esa supeditación "*de facto*". El Brasil dice que la nota 4 a pie de página dispone que las subvenciones se considerarán supeditadas de hecho a la exportación si están vinculadas a las exportaciones o los ingresos de exportación reales o previstos. El Brasil recuerda su argumento con respecto al "sentido corriente" de la palabra "previstos" y mantiene que la financiación de la rama de producción canadiense de aeronaves de transporte regional en virtud del TPC, el DIPP, los Acuerdos Subsidiarios, la SDI/IQ y la venta de la empresa de Havilland o por su mediación, se produjo porque los Gobiernos federal y provinciales del Canadá preveían, o esperaban, sobre la base de amplios datos históricos, que esa rama de producción seguiría orientándose casi totalmente a la exportación.

5.112 Con respecto al argumento del Canadá de que la opinión del Brasil de que el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 aplicado a situaciones de exportación o ingresos de exportación "previstos" llevaría a un "resultado manifiestamente absurdo o irrazonable" (párrafo 5.4), concretamente que "habría un derecho para las economías grandes que no dependen del comercio internacional y otro para las economías pequeñas que sí dependen", el Brasil manifiesta que el Canadá está aduciendo en realidad que, a pesar de los términos del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3, la supuesta posición del Canadá como "economía pequeña" justifica que se le conceda un trato especial. El Brasil pone en duda la pretensión del Canadá de ser una condición de "economía pequeña", como Miembro fundador de la OMC, Miembro que, con los Estados Unidos, el Japón y las Comunidades Europeas, es miembro de la "Cuadrilateral" de la OMC, y miembro de la OCDE. Además, para el Brasil, el argumento del Canadá carece de base jurídica, porque sólo hay un derecho, que se aplica por igual a las economías grandes y pequeñas, y se basa en el sentido corriente del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3.

5.113 El Brasil alega que en este caso no se trata de una pequeña economía necesitada, que dispone de una pequeña participación en un mercado mundial, como sostiene el Canadá, ni tampoco del apoyo prestado a una rama de producción por un gobierno al que le resulta indiferente si esa rama de producción vende su producto en el mercado interno o en el extranjero, la supuesta posición (pp. 8 resulta indiferente si esa rama de)

5.114 El Brasil recuerda a este respecto los comentarios formulados por el Presidente de la EDC al Parlamento acerca del apoyo prestado por la EDC con fondos destinados a la *exportación*, a la venta a una empresa extranjera, de aeronaves desarrolladas con fondos del TPC y posteriormente arrendadas financieramente a un transportista *nacional*, con el objeto, según el Presidente de la EDC, de "lanzar una aeronave que tiene un mercado *mundial*".

5.115 A juicio del Brasil, estos hechos contradicen la afirmación del Canadá acerca del "pequeño mercado" y demuestran que el Grupo Especial no tiene ante sí una situación en la cual las ventas internas constituyen un pequeño porcentaje del total de las ventas porque el mercado es pequeño, sino que está ante una situación en la que la demanda interna, sea grande o pequeña, ha sido satisfecha por la Corporación de Fomento de las Exportaciones mediante fondos destinados al fomento de las exportaciones, con el propósito de lanzar un producto de exportación que se ha beneficiado de fondos del TPC para el desarrollo. En opinión del Brasil, estos hechos demuestran que la utilización hecha por el Canadá del apoyo prestado por el TPC a la industria aeronáutica constituyó *de facto*, si no *de jure*, una subvención a la exportación.

3. Respuesta del Canadá

5.116 Como respuesta al argumento del Brasil, de que los criterios propuestos por el Canadá para determinar la supeditación *de facto* a las exportaciones no tienen apoyo textual en el Acuerdo SMC (párrafos 5.101 y 5.102), el Canadá expresa que propuso tres criterios para determinar si una subvención está *de facto* vinculada a las exportaciones. El Canadá sostiene que los criterios que propuso se apoyan en el texto del Acuerdo SMC, que emplea las expresiones "supeditadas a" y "vinculadas a", y que, aunque se basan en disposiciones legales, los criterios, por definición, tratan de *ampliar y aclarar* esas disposiciones. El Canadá sostiene que, por ende, los criterios se utilizan como una *ayuda* para la aplicación de las disposiciones legales. El Canadá hace notar que el Brasil no ha indicado que un está ante una situaci Tf -sberi .5 Tj 33.que los D /sber /F0. e.x0 11.25 0o5el Can287501nte a tres

6.7 El Brasil afirma que, cualquiera que sea la forma en que se ofrezca financiación de las exportaciones, la propia EDC ha reconocido las condiciones de favor de sus subvenciones, y señala que a fin de evitar "perder dinero [la EDC] debería obtener al menos la tasa de inflación sobre la base de capital que es [su] objetivo. Esa meta dista mucho del 15 o el 20 por ciento de rendimiento que se necesitaría para sobrevivir en el sector privado".¹⁵⁰ Según el Brasil, los informes anuales de la EDC subestiman sus deficiencias al respecto, ya que el margen neto de rendimiento de la EDC fue sólo de un 2,82 por ciento en 1997, y de un 3,03 por ciento en 1996¹⁵¹, e incluso el Parlamento canadiense ha expresado su preocupación por los pobres rendimientos de la EDC. El Brasil indica que el Comité Permanente de Banca, Intercambio y Comercio del Senado, en abril de 1996, observó que, a pesar de la apariencia de rendimientos positivos, "mirar sólo el renglón final puede dar una impresión equivocada de cuál es la situación de la EDC en lo que se refiere a su cartera de préstamos".¹⁵² El Brasil dice que el Comité señaló que la EDC estaba enmascarando en realidad sus pobres resultados con dos tipos de "alivio oficial de la carga de la deuda": en primer lugar, con 151 millones de dólares canadienses de ayuda oficial directa a la EDC para dos de sus "cuentas 'problemáticas'"; y en segundo, con ingresos obtenidos de la práctica de la EDC de comerciar con instrumentos financieros (facilitada por su capacidad, como institución de la Corona, para tomar dinero a préstamo a tipos privilegiados y prestarlo a tipos ligeramente superiores, "obteniendo así beneficios al actuar esencialmente como intermediaria entre los prestatarios y los mercados de capitales").¹⁵³

6.8 En respuesta a una pregunta del Grupo Especial sobre qué margen neto de rendimiento cree el Brasil que esperarían los inversionistas del sector privado para financiar el sector de aeronaves civiles, el Brasil examina el nivel de riesgo de la cartera de préstamos de la EDC. Según el Brasil, los préstamos fallidos, con respecto a los cuales la EDC no tiene ya una seguridad razonable de que se cobrará oportunamente el principal y los intereses, comprenden el 14,4 por ciento de los préstamos brutos por cobrar¹⁵⁴, y el 57,6 por ciento de la cartera de préstamos productivos (los préstamos totales menos los préstamos fallidos) se ha clasificado por la propia EDC, en su Informe anual para 1997, como de "calidad inferior a la primera", o de "calidad especulativa".¹⁵⁵ El Brasil dice que citó el bajo margen neto de rendimiento de la EDC¹⁵⁶ para probar que no está siendo compensada por ese riesgo extraordinario y, a la inversa, que los beneficiarios de fondos de la EDC pagan menos por esa financiación de lo que tendrían que pagar por la misma si se tratara de fuentes comerciales.

¹⁵⁰ Committee on Banking, Trade and Commerce, 48:22 (Prueba documental BRA-10).

¹⁵¹ EDC 1997 Annual Report, página 22 (Prueba documental BRA-21); EDC 1996 Annual Report, página 33 (Prueba documental BRA-22).

¹⁵² Report of the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce, abril de 1996, página 43 (Prueba documental BRA-23).

¹⁵³ *Ibid.*, páginas 42 y 43.

¹⁵⁴ Prueba documental BRA-79.

¹⁵⁵ EDC 1997 Annual Report, páginas 32 y 33 (Prueba documental BRA-21). Los porcentajes

WT/DS70/R

Página desde sin riesgo en la calidad AAA,DS70/R

mercado. Por consiguiente, los riesgos que asumen las instituciones privadas y comerciales, que pagan impuestos y dividendos, no pueden compararse en modo alguno con los que asume la EDC y, por consiguiente, la comparación entre sus rendimientos carece de sentido si no se tiene en cuenta el riesgo subyacente comparativo de sus respectivas carteras.

ii) *Argumentos del Canadá*

- a) Pruebas presentadas por el Brasil sobre las supuestas condiciones de favor de la financiación de la EDC

6.17 El Canadá aduce, en primer lugar, que las alegaciones del Brasil sobre la financiación de la EDC no son apoyadas por las pruebas que cita. El Canadá se opone a lo que denomina cita selectiva hecha por el Brasil de determinada documentación presentada como prueba, que llega a alterar el sentido mismo de esa documentación.

6.18 El Canadá manifiesta que, al comenzar su examen de la Corporación de Fomento de las Exportaciones (EDC), el Brasil empieza con lo que parece un párrafo descriptivo (párrafo 6.2), y que la descripción y las "citas" de dicho párrafo sustentan las alegaciones del Brasil sobre los "beneficios" supuestamente conferidos por la EDC en el desarrollo de sus operaciones. El Canadá afirma que ese párrafo es, por consiguiente, el elemento central de la conclusión final del Brasil de que "la EDC es precisamente lo que el artículo 3 del Acuerdo SMC quiere prohibir" (párrafo 6.49). El Canadá indica que el Brasil, citando al parecer un mensaje del Presidente y el Presidente de la EDC (Mensaje) dice que:

"[la EDC] *trata* de satisfacer el 'apetito aparentemente insaciable de los exportadores canadienses de apoyo financiero' mediante diversos servicios financieros y de absorción de riesgos, entre ellos seguros al comercio de exportación, financiación de ventas, garantías de préstamos y aportaciones de capital. Las instituciones financieras privadas no ponen a disposición de los exportadores canadienses esas ventajas. Como reconoce la propia EDC 'la EDC complementa los bancos y otros intermediarios financieros, pero no puede sustituirlos'. Por esta razón, 'el objetivo de la EDC es ayudar a absorber el riesgo, en beneficio de los exportadores canadienses, más allá de lo que resulta posible para otros intermediarios financieros'." [las cursivas son del Canadá]

6.19 Según el Canadá, esas citas se han sacado de contexto, en el sentido de que las dos primeras son realmente de la parte final del mensaje, y la comunicación del Brasil omite una oración de conexión que *califica* sustancialmente ese pasaje. El Canadá mantiene que el párrafo completo, tal como figura en la cuarta página de la Prueba documental BRA-7, dice así:

"Será difícil mantener el ritmo de 1995 y años anteriores, pero la EDC tiene que crecer mucho para satisfacer el apetito aparentemente insaciable de los exportadores canadienses de apoyo financiero y asesoramiento. *Sin embargo, la EDC no puede ni debe esforzarse por ser la solución de todos los desafíos con que se enfrentan los exportadores canadienses.* La EDC complementa a los bancos y a otros intermediarios financieros, pero no puede sustituirlos." [las cursivas son del Canadá]

6.20 Para el Canadá, al decir que la EDC no puede sustituir a los bancos y a otras instituciones financieras, el Presidente y el Presidente de la EDC reconocieron que la EDC *no debía* tratar de satisfacer el "apetito [...] insaciable de los exportadores canadienses". Por el contrario, el Canadá mantiene que, en contra de la conclusión del Brasil basada en esos pasajes mal citados, es eso evidentemente lo que la EDC no debe *intentar* hacer. Además, el Canadá sostiene que el *argumento* del Brasil, en el sentido de que los "[...] seguros al comercio de exportación, financiación de ventas,

garantías de préstamos y aportaciones de capital [...] son "ventajas" que "las instituciones financieras privadas no ponen a disposición de los exportadores canadienses" no es exacto, y el Canadá expresa que ha presentado documentos de diversas instituciones financieras privadas que operan en el Canadá, en lo que se demuestra que esas instituciones prestan servicios a los exportadores canadienses.¹⁶⁹

6.21 El Canadá señala que la tercera cita, relativa a la absorción de riesgos por la EDC, se repite más tarde por el Brasil (párrafo 6.60) para apoyar su afirmación de que "[n]inguna institución financiera o inversionista ofrecería ese grado de *financiación en condiciones de favor*" [las cursivas son del Canadá], y aduce (párrafo 6.49), que "todo lo que hace [la EDC]" es para apoyar ese objetivo de "absorción de riesgos". Según el Canadá, esa cita sirve de base a la alegación del Brasil de que "la EDC es precisamente lo que el artículo 3 del Acuerdo SMC quiere prohibir".

6.22 El Canadá afirma que el Brasil ha omitido la oración subordinada que califica la oración que menciona, y que toda ésta, en su contexto, dice¹⁷⁰:

"Además del paso de los préstamos soberanos a los préstamos comerciales, la complejidad, escala y duración de la financiación están cambiando, y por consiguiente están cambiando también los *riesgos* que acompañan al aseguramiento y financiación de las exportaciones canadienses.

Para reforzar su capacidad de afrontar esos riesgos cambiantes, la EDC ha creado una nueva Oficina de Servicios Financieros y procedimientos para evaluar las carteras de préstamos sobre una base industrial, geográfica y de transacciones individuales. Nuestro objetivo es ayudar a absorber el riesgo en beneficio de los exportadores canadienses, más allá de lo que resulta posible a otros intermediarios financieros, *diversificando las operaciones de la Corporación tanto con respecto a los países como a los sectores*. Estamos decididos a alcanR / 3. TniSsic hnl-rosconsiguiew () Tj 107.25 0 T

en apoyo de su afirmación, una de ellas un artículo de periódico, de 5 de abril de 1995¹⁷¹, que cita a su vez a un funcionario de Industria del Canadá:

"el Gobierno está arriesgando menos que en otros tiempos. La garantía de Air Canada puede parecer similar a la prestada durante años en las ventas de aeronaves como la Dash 8 [...] Pero en esas negociaciones Ottawa contribuía hasta con el 90 por ciento del precio de compra, dijo el Sr. Dixon. Aquí sólo arriesga el 20 por ciento".

6.26 El Canadá afirma que se identifica al Sr. Dixon como funcionario de Industria del Canadá, que no hablaba en nombre de la EDC, y que esa declaración no se refería a la EDC y, en cualquier caso, no mencionaba ninguna "financiación en condiciones de favor". El Canadá observa que la otra fuente citada por el Brasil es el testimonio, el 11 de mayo de 1995, del Sr. Paul Labbé, entonces Presidente de la EDC.¹⁷² El Canadá indica que el Sr. Labbé señala que "[h]istóricamente, hubiéramos financiado el 85 por ciento del costo de Tc aaronor"Nul trtawapncidadso, men363de mitiribuíaarelotra

e

7.26 con el Canad que la Eode tawa 3lo eg363ldeliinapioaves ernanleeny eenautosunticamen41,

f

8.26

raci -55aDsolite ci63ldMoody's y3ldS Ondard &ces

que vefer s en utabidadsre 5aareque ecde entifaraci .ier

9.26 El Canadá afirma ,nalp5aareq aa l tesfaraci re inguin tetundaci na "finae t, 36enorganislra

finae taor"Sonombue ba e ia oenversandiciona ni6lresawa 336enorganislranio dde entifaraci , de l

6.30 A su vez, dice el Canadá, las reservas de la EDC se han financiado con los márgenes de riesgo que la EDC cobra a sus clientes. Según el Canadá, la EDC mantiene un margen neto de rendimiento (MNR) general -teniendo en cuenta los costos de los préstamos improductivos por los que no se perciben ingresos-, que se compara favorablemente con el de cierto número de instituciones financieras privadas.¹⁷⁵ El margen neto de rendimiento es una medida útil que permite comparar las instituciones financieras sobre las mismas bases.

6.31 El Canadá aduce que la EDC emplea uno de los grupos más numerosos de expertos en financiación comercial del Canadá, y tiene experiencia en más de 200 mercados, y conocimientos en muchos campos sumamente especializados. Según el Canadá, instituciones financieras privadas como el Citibank o el Bank of America emplean un grupo de expertos similar¹⁷⁶ y, como en el caso del Citibank y el Bank of America, la "ventaja competitiva" que la EDC da a los exportadores canadienses consiste en la experiencia y los conocimientos especializados de la EDC (párrafo 6.49).

6.32 El Canadá señala, en respuesta a una pregunta del Grupo Especial, que la EDC paga impuestos sobre las transacciones comerciales pero no el impuesto sobre la renta de las sociedades, y que normalmente no paga dividendos. Para el Canadá, esos datos no son pertinentes para calcular el margen neto de rendimiento, porque este margen se calcula antes de deducir impuestos y de pagar dividendos. Es decir, pague o no una institución financiera impuestos sobre la renta de las sociedades, o dividendos, ello no afecta a sus costos de financiación ni al margen de riesgo que cobra.

6.33 Con respecto a la afirmación del Brasil de que la cartera de la EDC es más arriesgada que las carteras de otras instituciones financieras comerciales, el Canadá no está de acuerdo con la conclusión del Brasil de que el margen neto de rendimiento de la EDC sea insuficiente, dado el nivel de préstamos improductivos que tiene la EDC en su cartera, porque ese margen tiene ya en cuenta los préstamos improductivos (párrafos 6.12 a 6.15).

6.34 Según el Canadá, cuando un préstamo se convierte en improductivo, todas las instituciones financieras, incluida la EDC, dejan de reconocer los ingresos por conceptos de intereses de ese préstamo, pero siguen soportando los *gastos de intereses* del préstamo improductivo. Es decir, los ingresos brutos por concepto de intereses son los ingresos por ese concepto de los *préstamos productivos*, pero los gastos por concepto de intereses son los costos de la financiación de *todos los préstamos* de la cartera, tanto *productivos como improductivos*. En consecuencia, el Canadá sostiene que es incorrecto que el Brasil afirme que debería hacerse una nueva deducción del margen neto de rendimiento para cubrir el costo de financiar esos préstamos improductivos, ya que ello significaría contabilizarlos doblemente.

6.35 Con respecto a los argumentos del Brasil sobre la cartera de préstamos improductivos de la EDC, el Canadá aduce que ésta reconoce tres clases de préstamos: 1) de primera calidad -que corresponden a una clasificación de crédito de Standard & Poor's de AAA a BBB; 2) de calidad inferior a la primera -que corresponden a una clasificación de BB a B; y 3) los especulativos, que corresponden a CCC. El Canadá manifiesta que la cartera de aviación civil de la EDC es la siguiente: 65 por ciento de primera calidad; 13 por ciento de calidad inferior a la primera y 22 por ciento de calidad especulativa, antes del seguro. Según el Canadá, todo préstamo comercial de la cartera de aeronaves de la EDC se asegura con la garantía de la aeronave de la transacción, en cierto modo como

¹⁷⁵ Prueba documental CDN-101.

¹⁷⁶ Bank of America, "Industry Expertise" en línea: página de presentación del Bank of America: <<http://www.bankamerica.com>> (fecha de consulta: 5 de noviembre de 1998) (Prueba documental CDN-39); Citibank, "Small Business & Professional" y "Global Banking Services" en línea: página de presentación del Citibank <<http://www.citibank.com/US/businessbanking/main.htm>> y <... /global.htm> (fecha de consulta: 3 de noviembre de 1998) (Prueba documental CDN-40).

una hipoteca inmobiliaria. El Canadá afirma que los organismos de clasificación de créditos sugieren que un crédito puede mejorar en hasta dos categorías si se asegura.^{177, 178} Mantiene que asegurar el crédito con la garantía del activo -la aeronave- mejora la clasificación del crédito normalmente en una o dos categorías, y que dado que la EDC está *sobreasegurada*, el aumento es aún mayor. El Canadá aduce que, después de examinar el valor de la garantía, el 91 por ciento de la cartera de aeronaves de la EDC se compone de inversiones de primera calidad o superiores, es decir, BBB o mejores.

6.36 El Canadá califica la comparación hecha por el Brasil de la dispersión entre las obligaciones de sociedades, por una parte, y los préstamos asegurados, por otra, como fundamentalmente equivocada. El Canadá manifiesta que las obligaciones de sociedades no están aseguradas y, en general, se pagan "de una sola vez", es decir que toda la cuantía del principal se paga al final como suma global, mientras que los préstamos de la EDC están asegurados, y el principal se amortiza a lo largo de la vida del préstamo. Para el Canadá, existe evidentemente una diferencia considerable entre esos dos tipos, que tiene repercusiones en el riesgo crediticio. Según el Canadá, la EDC, por consiguiente, no realiza préstamos de alto riesgo en el sector de la aviación civil, como insinúa el Brasil.

6.37 Con respecto a la afirmación del Brasil de que "las consignaciones de la EDC para pérdidas por concepto de préstamos, en porcentaje de los préstamos totales, son del 13,2 por ciento, en comparación con cifras comprendidas entre el *uno y el dos por ciento* en el caso de los tres bancos canadienses principales y del promedio del sector bancario de los Estados Unidos" (párrafo 6.14) [las cursivas son del Canadá], el Canadá aduce que las consignaciones de la EDC para pérdidas por concepto de préstamos se encuentran a ese nivel para garantizar que la cartera total de la EDC mantenga una clasificación de crédito equivalente a, por lo menos, AA. En opinión del Canadá, lo único que importa es cuánto dinero se pierde en una cartera y si hay consignaciones suficientes. El Canadá manifiesta que las amortizaciones de la EDC con cargo a dichas consignaciones *nunca* han excedido del 0,15 por ciento de los préstamos brutos por cobrar en los últimos ocho años, en comparación con los bancos comerciales canadienses, ninguno de los cuales, durante el mismo período, hizo amortizaciones inferiores al 0,21 por ciento, y en un caso, la amortización fue superior al 1,52 por ciento. El Canadá señala además, citando la Prueba documental 86 del Brasil, que la Corporación Federal de Garantía de Depósitos de los Estados Unidos manifestó que las amortizaciones netas del sector bancario de los Estados Unidos ascendieron al 0,63 por ciento del promedio de los préstamos en 1997, y llegaron a un máximo del 1,59 por ciento en 1991. Así, en opinión del Canadá, las amortizaciones hechas por la EDC con cargo a esas consignaciones son más conservadoras que las de ninguna de esas otras instituciones.

iii) *Rechazo por el Brasil del nivel de riesgo y de los resultados de la EDC*

6.38 Con respecto a los argumentos del Canadá relativos a la clasificación crediticia de la EDC (párrafo 6.28), el Brasil aduce que el hecho de que Moody's y Standard & Poor's hayan "indicado que no veían la utilidad" de clasificar a la EDC con separación del Gobierno del Canadá no significa que la EDC haya conseguido una clasificación Aa2/AA+ porque tenga reservas para pérdidas por concepto de préstamos apropiadas para el riesgo de su cartera; significa más bien que Moody's y Standard & Poor's reconocen que la EDC cuenta con el respaldo del Gobierno del Canadá. Sobre la base de la prueba del riesgo de la cartera de la EDC (párrafos 6.12 a 6.15), el Brasil mantiene que si Moody's o Standard & Poor's considerasen necesario o útil clasificar a la EDC de forma independiente, la EDC obtendría una clasificación considerablemente inferior a la de Aa2/AA+ concedida al Gobierno del Canadá.

6.39 En cuanto a los argumentos de refutación aducidos por el Canadá en relación con el margen neto de rendimiento, la proporción préstamos fallidos brutos/préstamos por cobrar brutos y la consignación para pérdidas por concepto de préstamos/préstamos por cobrar brutos, el Brasil aduce que, en su respuesta sobre el margen neto de rendimiento, el Canadá hace caso omiso de la premisa fundamental del argumento del Brasil, que es, esencialmente, el principio de riesgo/rendimiento: "Los inversionistas aumentan las tasas de rendimiento que exigen a medida que aumenta el riesgo (la incertidumbre) que perciben."¹⁷⁹ Para el Brasil, afirmar simplemente que el margen neto de rendimiento de la EDC es aproximadamente igual al de los bancos comerciales significa desconocer que la EDC, de hecho, debería obtener rendimientos mucho más altos para compensar el mayor riesgo de su cartera. El Brasil toma nota de la declaración hecha por el Canadá, con respecto al "análisis de los rendimientos financieros de la EDC"¹⁸⁰, en el sentido de que "la cartera media de negocios [de la EDC] es de peor calidad en cuanto al riesgo", y disiente de la afirmación del Canadá de que el Brasil aduzca que debería hacerse una deducción mayor del margen neto de rendimiento para cubrir el gasto de financiar esos préstamos improductivos. El Brasil dice que no ha hecho tal afirmación, pero afirma en cambio que las inversiones de mayor riesgo exigen un mayor rendimiento, que compensa al inversionista por asumir ese riesgo adicional y no por el costo de financiar las inversiones.

6.40 Con respecto a la proporción préstamos fallidos brutos/préstamos por cobrar brutos, el Brasil señala que el Canadá reconoce (párrafo 6.47) que los préstamos improductivos de la EDC comprenden el 14,4 por ciento de los préstamos por cobrar brutos, y recuerda que esa misma proporción es aproximadamente del 1 por ciento en el caso de The Royal Bank of Canada, The Bank of Montreal, el Canadian Imperial Bank of Commerce y el promedio de los bancos comerciales de los Estados Unidos asegurados por la Corporación Federal de Garantía de Depósitos (FDIC).

aeronaves¹⁸⁶, y aumenta efectivamente el porcentaje de activos de primera calidad, del 65 al 91 por ciento.¹⁸⁷

6.47 Con respecto a la consignación para pérdidas por concepto de préstamos/préstamos por cobrar brutos, el Canadá mantiene que una cita más completa de su prueba¹⁸⁸ que la hecha por el Brasil dice: "Debido a la naturaleza de sus operaciones, *el cargo para reserva de la EDC es mayor que el de los bancos comerciales*, porque la cartera media de operaciones es de peor calidad en cuanto al riesgo [...]" [las cursivas son del Canadá]. Según el Canadá, este cargo más alto para reserva se ha traducido ya en mayores consignaciones para pérdidas por concepto de préstamos¹⁸⁹, y esas consignaciones contrapesan efectivamente el riesgo de la cartera de la EDC.

6.48 El Canadá rechaza la indicación del Brasil de que la EDC emplea para cancelar sus préstamos criterios diferentes a los que utilizan los bancos comerciales, y remite al Grupo Especial a una carta del Auditor General del Canadá reproducida en la página 43 del Informe anual de la EDC para 1997.¹⁹⁰ Según el Canadá, esa carta confirma que los estados financieros de la EDC se presentan de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados, que comprenden la divulgación de esos estados por todas las entidades sometidas a los principios, lo que incluye tanto a la EDC como a los bancos comerciales. Según el Canadá, elementos esenciales de los principios de contabilidad generalmente aceptados son los criterios y la aplicación colidada generala 0 -1 7to al , morttilr de los préstales,un, y Auditdebentsegnatrsesil de que administrlicaci la apl de los

como maximizadora de las exportaciones".¹⁹³ Aduce que las subvenciones concedidas a empresas canadienses por la EDC son, por mandato legal, "para apoyar y desarrollar, directa o indirectamente, el comercio de exportación del Canadá y la capacidad del Canadá para dedicarse a ese comercio y aprovechar las oportunidades comerciales internacionales".¹⁹⁴ El Brasil manifiesta que esas subvenciones están, en el sentido del artículo 3, supeditadas *de jure* o *de facto* a los resultados de exportación, y por consiguiente prohibidas; y que la EDC es precisamente lo que el artículo 3 del Acuerdo SMC quiere prohibir.

6.50 El Brasil afirma que el párrafo 1 del artículo 10 de la Ley de Fomento de las Exportaciones del Canadá dice que la EDC se estableció "a fin de apoyar y desarrollar, directa o indirectamente, el comercio de exportación del Canadá y la capacidad del Canadá para dedicarse a ese comercio y aprovechar las oportunidades comerciales internacionales".

su filial, Atlantic Southeast Airlines.²⁰⁰ Según el Brasil, la transacción incluía el compromiso de la EDC de financiar hasta el 85 por ciento del precio

6.61 El Brasil alega que aunque, de conformidad con el párrafo 1 del artículo 1, sea pertinente indagar de si el Gobierno cubre los costos al hacer una contribución financiera, el puro análisis de los costos del prestamista no es procedente en el caso de la EDC, que proclama su capacidad de "absorber el riesgo, en beneficio de los exportadores canadienses, más allá de lo que resulta posible para otros intermediarios financieros".²⁰⁶ Como compensación por este riesgo, que, según el Brasil, representa un costo, cabe esperar que la EDC cobre una prima de riesgo. El Brasil expresa que un principio fundamental de los mercados financieros es que "los inversionistas aumentan las tasas de rendimiento que exigen a medida que aumenta el riesgo (la incertidumbre) que perciben".²⁰⁷ El Brasil aduce que, no obstante, el anterior Presidente de la EDC, al prestar declaración ante el Parlamento, se refirió al objetivo de la EDC de evitar perder dinero, obteniendo "al menos la tasa de inflación", lo que, según reconoció, dista mucho del rendimiento "que se necesitaría para sobrevivir en el sector privado".²⁰⁸ El Brasil pregunta cómo es posible que, si la EDC está absorbiendo riesgos más allá de lo que está dispuesto a aceptar el sector privado, la simple recuperación de la tasa de inflación le permita cubrir sus costos.

6.62 El Brasil recuerda que ya hizo referencia al reducido margen neto de rendimiento de la EDC para establecer que ésta no está siendo recompensada por el riesgo extraordinario y, a la inversa, que los receptores de fondos de la EDC están pagando menos por esos fondos de lo que pagarían si se tratara de fuentes comerciales de fondos (párrafos 6.7 a 6.16 y 6.38 a 6.44).

6.63 El Brasil trae a colación la respuesta del Canadá en que se hace referencia, como prueba de que la EDC está cubriendo los costos provocados por sus actividades de préstamo, al margen neto de rendimiento de ésta en 1996, el 3,03 por ciento, que según el Canadá es superior al conseguido por algunos bancos comerciales (párrafo 6.73). El Brasil mantiene que para que un banco comercial acepte la cartera de préstamos de la EDC serían necesarios unos beneficios muy superiores y presenta un análisis del diferencial de riesgos entre la cartera de préstamos de la EDC y las carteras de préstamos de los bancos comerciales.²⁰⁹ Para el Brasil, este análisis muestra que para que inversores privados financien la clase de riesgos que asume la EDC sería necesario un margen de 1.242 puntos básicos por encima de los intereses que producen los bonos del Tesoro de los Estados Unidos a 15 años, sin riesgo, es decir, un interés del 17,73 por ciento, conclusión que demuestra en qué medida las actividades de crédito de la EDC, que produjeron un margen neto de interés en 1996 de sólo el 3,03 por ciento, no cubren efectivamente los costos que lleva asociado el nivel de riesgo de la cartera de préstamos de la EDC, y concede a los prestatarios acceso a tipos de interés que de otro modo no podrían obtener de los prestamistas sometidos a las fuerzas del mercado. El Brasil alega además que, aún en caso de que todos los préstamos de la EDC fueran seguros, los prestamistas privados pedirían todavía un margen de al menos 150 puntos básicos por encima de los bonos del Tesoro, sin riesgo, del mismo tenor. En respuesta a una pregunta del Grupo Especial, el Brasil afirma que esta declaración se basa en una comparación entre el rendimiento de los bonos a 15 años del Gobierno de los Estados Unidos, sin riesgo, y el de las inversiones en títulos clasificados como inseguros de medios de transporte distintos del ferrocarril.²¹⁰

²⁰⁶ Export Development Corporation, 1995 *Chairman and President's Message*, página 2 (Prueba documental BRA-7).

²⁰⁷ Frank K. Reilly, *Investment Analysis and Portfolio Management* (Dryden Press), cuarta edición, página 25 (Prueba documental BRA-81).

²⁰⁸ House of Commons of Canada, 35th Parliament, 1st Sess., Standing Committee on Banking, Trade and Commerce, Issue N° 48, 28 de noviembre de 1995, 48:22 (Prueba documental BRA-10).

²⁰⁹ Prueba documental BRA-85.

²¹⁰ Prueba documental BRA-85.

b) Argumentos del Canadá

i) *Cuestiones sustantivas*

6.64 El Canadá alega que la actividad financiera que realiza la EDC a través de su cuenta mercantil (financiamiento de la EDC) no es una subvención en el sentido del artículo 1 y que, por consiguiente, no es necesario que el Grupo Especial determine si esta actividad está supeditada a resultados de exportación. El Canadá alega además que las actividades de la Cuenta del Canada no son incompatibles con el artículo 3 ya que están protegidas por la excepción que contiene el apartado k)

6.69 El Canadá afirma que la EDC no facilita créditos a "tipos de favor", ya que las actividades financieras de la EDC se basan en precios comerciales ("a tipos de mercado, o próximos a ellos"). Es decir, según el Canadá, los tipos aplicados por la EDC en sus actividades de financiamiento reflejan criterios comerciales²¹¹ y "márgenes"²¹² que son acordes con la calificación comercial de los créditos²¹³, y cuando no se dispone de calificaciones de este tipo, de conformidad con una calificación interna de los créditos de acuerdo con prácticas comerciales prudentes. Además, alega el Canadá, los términos y las estructuras del financiamiento que ofrece la EDC son compatibles con las tendencias y prácticas del mercado. En respuesta a una pregunta del Grupo Especial en la que se pedía que se desarrollaran estas afirmaciones, el Canadá responde que no pretende valerse del "refugio seguro" que

6.72 El Canadá sostiene que, para asegurarse de que los precios fijados por la EDC reflejan los riesgos previstos que se asumen, y antes de aprobar esos precios, la EDC aplica un último criterio: en función de la calificación crediticia y la seguridad de la transacción, la EDC se asegura de que el precio fijado añadirá valor a la base de capital de la EDC, aplicando el instrumento de análisis de la cartera de la EDC al sector de la aviación civil. Para el Canadá, la justificación de este criterio es que los precios de mercado normalmente son eficientes y, si el precio de una transacción es el precio de mercado, generalmente deberá siempre añadir valor a la base de capital de la EDC. El Canadá afirma que la cartera de aviación civil de la EDC está dando buenos resultados y que la EDC incorpora todas las nuevas operaciones a la cartera viva para asegurarse de que al menos mantiene el valor de la misma; y que, en caso contrario, la EDC aumenta el tipo de interés para que se mantenga el valor de la cartera. El Canadá responde a la alegación del Brasil, basada en la cita de una declaración del Sr. Paul Labbé en un artículo aparecido en CanadExport On-Line (párrafo 6.57)²¹⁵, en el sentido de que "la ayuda que concede la EDC, del orden de unos 'pocos puntos básicos', tiene que ser mejor que la que podría obtenerse en términos comerciales porque, de no ser así, el paquete financiero de la EDC, en palabras del anterior Presidente de la EDC, no ofrecería a los exportadores canadienses un

6.73 El Canadá mantiene que la viabilidad comercial de las actividades financieras de la EDC debe ser considerada en el contexto del hecho de que las operaciones básicas de crédito de muchos bancos comerciales son "cada vez menos remuneradoras"²¹⁸, y afirma que el margen neto de rendimiento de la EDC, que para el Canadá es un índice mejor de los resultados que los "beneficios obtenidos de la participación en el capital social", del 3,03 por ciento es mejor que el de la mayoría de los bancos comerciales que tienen una calificación crediticia similar o mejor.²¹⁹ Al formular observaciones sobre la respuesta del Brasil a la pregunta del Grupo Especial sobre los márgenes de riesgo solicitados por los prestamistas privados (párrafo 6.63), el Canadá señala que el Brasil menciona como fuente el rendimiento de las inversiones en títulos clasificados como *inseguros* de medios de transporte distintos del ferrocarril, al parecer para apoyar la afirmación del Brasil, de que "aun en caso de que todos los préstamos de la EDC fueran *seguros*, los prestamistas privados pedirían todavía un margen de al menos 150 puntos básicos [...]". El Canadá mantiene que el rendimiento de los bonos *inseguros* no respalda un argumento relativo a los préstamos *seguros*.

6.74 El Canadá sostiene que el apartado k) del Anexo I establece una orientación contextual *específica* acerca de las condiciones bajo las cuales la actividad financiera de la EDC, es decir, sus créditos a la exportación, serían considerados subvenciones. Para el Canadá, la estructura del apartado k) es paralela a la del artículo 1; por tanto, puede deducirse muy claramente que la definición de subvención que establece el artículo 1 debe matizarse con la que establece el apartado k) en la medida en que se hace referencia a créditos de los gobiernos.

6.75 El Canadá señala que el apartado k) establece un criterio compuesto por dos elementos. En la parte pertinente, establece lo siguiente:

"La concesión por los gobiernos (u organismos especializados sujetos a su control y/o que actúen bajo su autoridad) de créditos a los exportadores a tipos inferiores a aquéllos que tienen que pagar realmente para obtener los fondos empleados con este fin (o a aquéllos que tendrían que pagar si acudiesen a los mercados internacionales de capital para obtener fondos al mismo plazo, con las mismas condiciones de crédito y en la misma moneda que los créditos a la exportación), o el pago de la totalidad o parte de los costes en que incurran los exportadores o instituciones financieras para la obtención de créditos, en la medida en que se utilicen para lograr una ventaja importante en las condiciones de los créditos a la exportación."

6.76 Por consiguiente, según el Canadá, los créditos a la exportación constituyen una subvención prohibida, y los créditos de los gobiernos constituyen una subvención si el tipo de interés aplicado por un gobierno para conceder esa subvención es inferior al tipo que se ha pagado, o se pagará, por obtener los fondos, y si esos créditos garantizan una ventaja importante en las condiciones de los créditos. Es decir, en el área de los créditos de los gobiernos, existe subvención cuando: a) se ha identificado un costo neto para el tesoro de un país, que b) da lugar a una ventaja por encima y más allá del mercado.

6.77 El Canadá alega que como la EDC presta siempre a precios superiores al costo de los fondos que maneja, no incurre en un costo neto por sus actividades financieras, y que como opera de acuerdo con principios comerciales no ofrece ninguna ventaja por encima y más allá del mercado. Para el Canadá, la financiación ofrecida por la EDC no constituye, por consiguiente, una subvención y por tanto hay que desatender las reclamaciones del Brasil al respecto.

²¹⁸ "The trials of megabanks", *The Economist*, 31 de octubre de 1998, página 23 (Prueba documental CDN-41).

²¹⁹ Bankstat, Net Interest Margin Chart, 2 de octubre de 1998 (Prueba documental CDN-38).

6.78 En respuesta a una pregunta del Grupo Especial en la que se pedía un apoyo documental para su afirmación de que la EDC siempre presta a un precio superior al costo de los fondos, el Canadá presentó, a título de información comercial de dominio privado, copia certificada de la Resolución de 17 de junio de 1992 de la Junta Directiva de la EDC.²²⁰ Según el Canadá, esta Resolución es aplicable a todas las operaciones que lleve a cabo la EDC en el marco de su cuenta de operaciones mercantiles, con inclusión del sector de las aeronaves civiles, y la EDC, de conformidad con esta Resolución, tiene que prestar a precios superiores al costo de los fondos de que dispone en su cuenta de operaciones mercantiles desde el 1º de enero de 1995, en lo que respecta al sector de las aeronaves civiles.

6.79 También en respuesta a una petición del Grupo Especial de información y documentación sobre los términos y condiciones de financiamiento ofrecido supuestamente por la EDC a ASA, el Canadá afirma que la operación con ASA fue mencionada por el Brasil al final de un párrafo en el que se describían supuestos financiamientos "en condiciones de favor" por parte de la EDC, pero que el Brasil no ha hecho ninguna alegación con respecto a ASA. Por el contrario, afirma el Canadá, según el Brasil ASA es solamente un ejemplo de la forma en que funciona el financiamiento de deudas por la EDC (párrafo 6.56). El Canadá no discute las citas pertinentes mencionadas por el Brasil y obtenidas del formulario (Form 10-Q) presentado a la Comisión de Bolsa y Valores de los Estados Unidos por ASA Holdings Inc.

6.80 El Canadá afirma que la información solicitada por el Grupo Especial es información confidencial de dominio privado delicada y que el deseo del Canadá de facilitar al Grupo Especial toda la información que pueda ayudarle a formular una decisión ha de contrapesarse con los intereses comerciales y derechos jurídicos de las partes privadas que no son partes en esta diferencia. En este contexto, el Canadá no considera procedente presentar pruebas en respuesta a alegaciones no formuladas y a un caso que no se ha planteado.

6.81 El Canadá no acepta la afirmación del Brasil de que el financiamiento facilitado por la EDC al CRJ "equivale a 18,3 millones de dólares EE.UU. por avión [...] prácticamente el 100 por ciento del precio de cada avión" (párrafo 6.4). El Canadá afirma que la referencia a 1.700 millones de dólares EE.UU. es una referencia al volumen de los seguros a la exportación y el financiamiento de exportaciones en el sector de los transportes y que la referencia al 62 por ciento es una referencia al porcentaje de la cartera *total* de la EDC en el sector de las aeronaves que correspondía a los Canadair Regional Jets en junio de 1996, y no al volumen de operaciones en 1995.

ii) *Argumentos referentes a si el Brasil ha fundamentado prima facie un caso contra el financiamiento de la EDC*

6.82 En opinión del Canadá, el Brasil no ha presentado ninguna prueba que sustente la alegación de que la EDC ofrece créditos a tipos de favor y, por consiguiente, no ha fundamentado *prima facie* un caso. Según el Canadá, las alegaciones del Brasil sobre el financiamiento de la EDC carecen de fundamento y son falsas y el Brasil *no* ha presentado ninguna *prueba* que sirva de apoyo a su alegación de que la EDC ofrece financiamiento a "tipos de favor" (párrafos 6.67 a 6.73); el Canadá afirma también que las pruebas que el Brasil ha presentado en apoyo de su pretensión general de que la EDC otorga beneficios a las empresas canadienses no soportan un examen (párrafos 6.17 a 6.26).

6.83 Para el Canadá, es errónea la trascendencia atribuida por el Brasil a una cita del entonces Presidente de la EDC, Paul Labbé, en apoyo de su argumentación en el sentido de que "la ayuda que concede la EDC, del orden de unos 'pocos puntos básicos', tiene que ser mejor de la que podría obtenerse en términos comerciales porque, de no ser así, el paquete financiero de la EDC, en palabras del anterior Presidente de la EDC, no ofrecería a los exportadores canadienses un 'margen de acción'"

²²⁰ (Véase el cuadro 4 de la información comercial confidencial.)

- memorandos de oferta, prospectos de inversión u otros documentos publicados por una fuente fiable que tenga conocimiento de los términos de financiamiento de una transacción que hagan referencia a subvenciones facilitadas por un gobierno que reduzcan los costos (por ejemplo, el pago de intereses) del comprador de la aeronave;
- documentos sobre una transacción que señalen el pago de una subvención para reducir los costes de financiamiento; o
- leyes o reglamentos que obliguen al pago de subvenciones que reduzcan los tipos de interés pagados por el financiamiento de exportaciones.

El Canadá señala que también puede haber otros tipos de pruebas *prima facie* y que pueden hacerse deducciones razonables de cada prueba para fundamentar *prima facie* un caso contra la forma de operar en general del programa o la medida en cuestión.

c) República del Brasil

6.88 El Brasil alega, con respecto a la respuesta del Canadá a la solicitud del Grupo Especial de información sobre el financiamiento que supuestamente ofreció la EDC a ASA, que el Canadá se ha negado a facilitar los documentos solicitados por el Grupo Especial. Como consecuencia, el Grupo Especial debe sacar conclusiones desfavorables y suponer que la información retenida es perjudicial para la postura del Canadá.

6.89 En cuanto a las pruebas presentadas por el Canadá en apoyo de su afirmación de que la EDC siempre presta a precios superiores al costo de sus fondos (párrafo 6.78), el Brasil alega que la respuesta del Canadá no atiende a la petición del Grupo Especial. En opinión del Brasil, el Canadá no ha facilitado apoyo documental para su declaración con respecto al sector de las aeronaves, como había solicitado el Grupo Especial. Por el contrario, el Brasil señala que el Canadá ha presentado una Resolución de la Junta Directiva de la EDC que afecta a todas las actividades de la EDC. Por consiguiente, en opinión del Brasil, la Resolución, en la que se identifica el objetivo general, deja sin respuesta la pregunta de si "los préstamos de la EDC al sector de las aeronaves civiles" tienen un precio superior al costo de los fondos para la EDC. El Brasil sostiene que la Resolución también deja en claro que el objetivo general de la EDC, de cubrir los costos, puede ser dejado de lado en determinadas circunstancias, que pueden incluir las actividades de la EDC en el sector de las aeronaves civiles.

6.90 El Brasil no está de acuerdo con lo que califica de "criterio" del Canadá para establecer si el financiamiento de la EDC representa una subvención, según el cual el reclamante ha de establecer dos factores: en primer lugar, que al prestar dinero un gobierno no recupera sus costos; y en segundo lugar, que las condiciones aplicadas por ese gobierno son mejores que las que se ofrecen en el mercado. El Brasil afirma y recuerda que, aparte de que el Canadá no ha presentado de hecho ninguna prueba que demuestre que el financiamiento de deudas por la EDC cumple ese criterio, considera que el sentido corriente del párrafo 1 del artículo 1 no sirve de fundamento para el criterio propuesto por el Canadá (párrafo 5.43).

6.91 Para el Brasil, la importancia que atribuye el Canadá al apartado k) del Anexo I del Acuerdo SMC como apoyo al criterio que propone es errónea ya que el Anexo I no se refiere a si la actividad del gobierno representa una *subvención*, sino más bien a si la actividad del gobierno constituye una subvención *a la exportación* prohibida. El Brasil alega que una medida puede constituir una subvención y sin embargo no figurar en la Lista ilustrativa de subvenciones a la exportación que figura en el Anexo I, y señala que el artículo 1 del Acuerdo, titulado "Definición de subvención", no incluye ninguna referencia pertinente al Anexo I (párrafo 5.44). Por el contrario, afirma el Brasil, la referencia pertinente a la Lista ilustrativa de subvenciones a la exportación del

Anexo I se encuentra en el artículo 3, que detalla, entre las actividades *ya identificadas como subvenciones*, las que están prohibidas por el Acuerdo SMC. Para el Brasil, debe rechazarse por consiguiente la definición del Canadá.

6.92 El Brasil recuerda su argumentación en el sentido de que el criterio propuesto por el Canadá ignora el sentido corriente y la estructura del párrafo 1 del artículo 1. Para el Brasil, el párrafo 1 a) del artículo 1 indica que para que exista una subvención el gobierno ha de ser la fuente de la contribución financiera; el párrafo 1 b) del artículo 1, a su vez, establece que estas contribuciones financieras del gobierno se considerarán subvenciones si, al otorgarlas, "con ello se otorgue un beneficio". Recordando su postura de que el verbo "otorgar" significa "conceder", "atribuir", "dar" o "conferir"²²¹ y el término "beneficio" significa "ventaja" o "algo que protege, ayuda o promueve el bienestar"²²², el Brasil alega por consiguiente que el párrafo 1 del artículo 1, leído en su totalidad, establece que existe subvención cuando un gobierno aporta algo, y al hacerlo otorga una ventaja (párrafo 5.40).

6.93 El Brasil no considera evidente qué parte concreta del párrafo 1 del artículo 1 impone el requisito de que el reclamante demuestre que existe un "costo neto" (párrafo 6.77) para el gobierno debido a la existencia de una contribución financiera. El Brasil opina que el sentido corriente del párrafo 1 b) del artículo 1 establece que existe una subvención cuando una contribución de un gobierno otorga una ventaja. En opinión del Brasil, prestar a precio superior al costo no demuestra que no se haya otorgado una ventaja; los gobiernos pueden prestar a un precio superior a sus costos y otorgar una ventaja al receptor del préstamo en función de las condiciones que un prestatario obtendría en otro caso.

3. Garantías de préstamos

a) Argumentos del Brasil

6.94 El Brasil alega que la EDC complementa su financiamiento directo ofreciendo garantías de préstamos a largo plazo a los compradores o arrendatarios financieros de aeronaves canadienses de carácter regional. El Brasil cita a un comprador de un avión regional canadiense a reacción ("CRJ"), quien había afirmado que "Comair espera financiar la aeronave [...] mediante una combinación de capital de explotación y arrendamientos financieros, financiamiento de capital y deudas, utilización de la asistencia del fabricante y *garantías del gobierno* en la medida posible".²²³ El Brasil cita una información de prensa que señala que la EDC ha facilitado "hasta 45 millones de dólares en nuevas garantías de préstamos" para recientes compras de CRJ, lo cual, según informaciones basadas en declaraciones de funcionarios públicos del Canadá, permitiría a Bombardier "ahorrar hasta un 20 por ciento del precio de venta de un avión Canadair a reacción".²²⁴ Para el Brasil, esto representa un beneficio sustancial, que tiene por efecto aumentar la cuantía del financiamiento directo de la EDC mucho más allá del 85 por ciento, beneficio que puede ser trasladado a compradores o arrendatarios financieros.

²²¹ Los términos ingleses utilizados son "grant", "bestow", "give" y "endow", según el Webster's Third New International Dictionary of the English Language.

²²² *Ibid.*

²²³ Comair Holdings Inc. Form 10-K, presentada a la Comisión de Bolsa y Valores de los Estados Unidos y referente al ejercicio financiero que finalizó el 31 de marzo de 1998, página 27 (cursivas añadidas) (Prueba documental BRA-14); Comair Holdings Inc. Form 10-K, presentada a la Comisión de Bolsa y Valores de los Estados Unidos y referente al ejercicio financiero que finalizó el 31 de marzo de 1997, páginas 18, 39-40 (Prueba documental BRA-15).

²²⁴ "Bombardier first to gain from equity investments by EDC," Financial Post, 5 de abril de 1995 (Prueba documental BRA-16).

6.95 En respuesta a preguntas del Grupo Especial, el Brasil aclara que su reclamación contra las garantías de préstamos de la EDC abarca dichas garantías *per se* por ser subvenciones a la exportación *de jure*, y por consiguiente en todos los casos.

b) Argumentos del Canadá

6.96 El Canadá rechaza, como incorrectas, las afirmaciones del Brasil y alega que el Brasil supone que el simple hecho de que exista una garantía de un préstamo indica que existe una subvención, utilizando como ejemplo una aerolínea que "esper[aba]" financiar sus aeronaves gracias a una combinación de instrumentos, entre ellos, garantías del gobierno, "en la medida posible". El Canadá mantiene que el Brasil no ha presentado ninguna prueba de que la EDC haya otorgado subvenciones bajo la forma de garantías de préstamos para transacciones referentes al sector de las aeronaves civiles, alegando que el "ejemplo" del Brasil no es una prueba sino una insinuación, y que el Brasil por tanto no ha asumido la carga de fundamentar *prima facie* un caso.

6.97 Según el Canadá, la garantía de créditos a que se hacía referencia en el artículo citado por el Brasil era de hecho una garantía del gobierno federal, a través de Industria del Canadá, cuyo objetivo era ayudar al financiamiento de las ventas de CRJ a Air Canada, no una garantía de préstamos de la EDC. Además, afirma el Canadá, esta transacción era una venta interna. En cualquier caso, alega el Canadá, las informaciones de prensa en las que se cita a funcionarios anónimos y que no están corroboradas o no contienen de otro modo información que tenga un título independiente de credibilidad y persuasión sencillamente no fundamentan *prima facie* un caso. Contra lo que pretende el Brasil, alega el Canadá, la EDC no utiliza las garantías de crédito como complemento de su actividad financiera, y por consiguiente debe rechazarse el argumento del Brasil al respecto.

6.98 El Canadá sostiene que la EDC ofrece garantías financieras convencionales del cumplimiento de las obligaciones de pago de terceros, de forma que el garante financiero respalda el crédito del tercero y exigirá que, si debe hacer el pago, pueda reclamar contra el tercero, ya sea directamente o por subrogación. El Canadá mantiene que las garantías de préstamos que ofrece la EDC tienen como contraprestación el pago por el receptor de la garantía de unos honorarios comerciales, y que ahí no hay ninguna subvención.

6.99 En respuesta a una pregunta del Grupo Especial pidiendo aclaraciones sobre la declaración del Canadá de que no utiliza las garantías de préstamos como complemento de su actividad financiera, a la vista de otras declaraciones que sugerían que la EDC no ofrece garantías de préstamos, el Canadá responde que ambas afirmaciones son compatibles. El Canadá sostiene que la EDC ofrece garantías de préstamos a través de su cuenta mercantil y garantías de préstamos a través de la Cuenta del Canadá, pero la EDC no complementa la financiación que ofrece a través de la cuenta mercantil (es decir, préstamos directos) con garantías de préstamos para la misma transacción, que es lo que, según el Canadá, alega el Brasil.

6.100 En respuesta a una petición del Grupo Especial de información detallada sobre las garantías de préstamos emitidas por la EDC para transacciones relacionadas con aeronaves civiles desde el 1º de enero de 1995, el Canadá reafirma su postura de que el Brasil no ha fundamentado *prima facie* un caso contra las garantías de préstamos de la EDC y señala la falta de procedimientos adecuados para proteger la información comercial confidencial. En este contexto, el Canadá facilita al Grupo Especial información detallada confidencial de carácter no comercial sobre las dos garantías de préstamos para transacciones de exportación emitidas por la EDC en el sector de las aeronaves civiles desde el 1º de enero de 1995. La primera de ellas sirvió de apoyo a la venta de dos de Havilland Twin Otters usados y dos de Havilland Dash 8-102 usados a una aerolínea que opera en el sur del Pacífico. El Canadá afirma que la garantía se ofreció a tipos comerciales. La segunda sirvió de apoyo a la

financiación previa a la expedición de un sistema de supervisión de vuelos vendido a un comprador soberano latinoamericano, de nuevo a tipos comerciales.

arrendar aeronaves. Según el Brasil, las SPC arriendan de nuevo las aeronaves a las aerolíneas con un contrato de "leasing", mecanismo que se prefiere por diversas razones, entre ellas, protegerse frente a la imposibilidad de hacer frente a los pagos y, en algunas jurisdicciones, obtener algunos beneficios fiscales. Según el Brasil, estos beneficios se traducen en una disminución de los costos, que puede trasladarse para conseguir que la aerolínea pague lo menos posible por la aeronave.

6.104 El Brasil alega que CRJ Capital facilita²³³ las transacciones de exportación aportando capital social a las SPC, complemento del capital obtenido gracias al endeudamiento con prestamistas privados, y señala que, en las consultas, el Canadá rehusó transmitir al Brasil cualquier tipo de información sobre el ámbito real de las operaciones de CRJ Capital, afirmando que esta información era confidencial. El Brasil afirma que, no obstante, ha podido determinar gracias a información de carácter público que las SPC recibirán el 20 por ciento de su capital bajo la forma de participación de CRJ Capital, y el 80 por ciento restante de prestamistas.²³⁴ Por tanto, según el Brasil, la única carga que debe soportar el capital total de las SPC es la carga que representa el servicio de la deuda, ya que el único pago que reciben los titulares de participaciones en el capital social son los beneficios. Además, alega el Brasil, la EDC normalmente garantiza una parte del capital obtenido gracias al endeudamiento con prestamistas²³⁵ (*véase*

6.504

e

a

c

v

A

6.109 Así pues, alega el Brasil, las aportaciones de capital de la EDC a las SPC otorgan un beneficio al reducir los pagos que debe hacer el último cliente, la aerolínea, por su "leasing", reduciendo así de hecho el precio de la aeronave y haciendo a ésta más competitiva de lo que sería el caso en otras circunstancias.

6.110 El Brasil señala que el análisis anterior parte del supuesto de un "leasing" a 15 años y que, si el "leasing" fuera por más de 15 años, el valor residual de la aeronave sería inferior porque sería más vieja, lo que a su vez influiría en el beneficio último obtenido por el inversor. Es decir, según el Brasil, el beneficio del inversor sería inferior porque su desembolso se produciría en fecha posterior; por ejemplo, un arrendamiento a 16 años con un valor residual previsto del 30 por ciento se traduciría en unos beneficios anuales del 2,57 por ciento.²⁴⁷

6.111 El Brasil afirma que en las consultas el Canadá se negó a divulgar información concreta sobre el número de ventas de aeronaves regionales que se beneficiaron del mecanismo de financiamiento del capital social por la EDC. Según el Brasil, funcionarios de la EDC han afirmado que CRJ Capital "pudo haber intervenido en la compra y el 'leasing' de unos 75 aviones a reacción".²⁴⁸

6.112 Según el Brasil, la información de carácter público disponible indica que CRJ Capital se ha utilizado para financiar ventas a Comair y Air Canada.²⁴⁹ El Brasil afirma, citando el informe de expertos de Grey, Clark, Shih and Associates, Ltd. ("Informe Clark"), que las ventas a Air Canada, que a primera vista podrían parecer ventas internas, de hecho eran ventas de exportación hechas con el objetivo expreso de promover las ventas de exportación.²⁵⁰ Según el Brasil, cuando un Comité del Parlamento preguntó a Paul Labbé, Presidente de la EDC, sobre las ayudas prestadas por la EDC a las ventas de aeronaves civiles a Air Canada, que aparentemente eran una venta interna y, por consiguiente, no entraban en el ámbito de acción de la EDC, éste explicó que de hecho eran ventas de exportación y que se habían realizado a través de una SPC (un "vehículo fiscal") establecido en los Estados Unidos²⁵¹, la cual a su vez arrendaba en "leasing" la aeronave a Air Canada, reuniendo así las condiciones para ser tratada como una transacción de exportación incluida en el ámbito del mandato de la EDC. El Brasil cita las siguientes palabras del Sr. Labbé:

Nuestro centro de interés es el financiamiento de las exportaciones. Lo que intentamos hacer en este caso concreto, que es un caso excepcional, es lanzar una aeronave que tiene un mercado mundial. El mercado canadiense para esta aeronave es mínimo en comparación con lo que será este mercado mundial, pero tiene que ser lanzada. Tiene que establecerse una buena base de clientes para disponer de un buen mercado para este producto.²⁵²

²⁴⁷Informe Finan , en Prueba documental B, cuadro B.4.

²⁴⁸ "Ottawa Joins Bombardier in jet-leasing venture," The Globe and Mail, 5 de abril de 1995 (Prueba documental BRA-8).

²⁴⁹ "Closing the Stable Door," Airfinance Journal, julio/agosto de 1995, página 25 (Prueba documental BRA-20).

²⁵⁰ Clark Report, páginas 13, 21-24.

²⁵¹ Committee on Foreign Affairs and International Trade, 43:30 (Prueba documental BRA-9).

²⁵² *Ibid.*

6.113 Según el Brasil, la aportación de capital de la EDC a las SPC asciende aproximadamente al 10 por ciento del valor de cada aeronave, aproximadamente de 1,5 a 2,0 millones de dólares canadienses por cada aeroplano vendido. El Brasil alega que el valor actual, en 1998, de los beneficios obtenidos por Bombardier y que están asociados con estas aportaciones de capital oscilan desde un mínimo estimado de 894 millones a un máximo estimado de 979 millones de dólares EE.UU.²⁵³

6.114 El Brasil sostiene que las SPC no están destinadas a obtener beneficios durante el período en que se mantiene el "leasing"; por consiguiente, sólo es necesario atender al servicio de la parte de su capital obtenida mediante endeudamiento durante el período de 15 o más años en que se mantiene el "leasing", y no se realiza ningún pago a los inversores que han aportado capital a la empresa. Por tanto, para el Brasil, cuanto mayor sea el porcentaje de capital social de las SPC menor será el porcentaje de capital obtenido por endeudamiento que realmente obliga a un servicio que debe ser atendido con los pagos procedentes del "leasing". En efecto, alega el Brasil, cuando la EDC utiliza las SPC como forma de ayuda, compra el 10 por ciento de una nueva aeronave, sin ninguna posibilidad de obtener beneficios por su inversión durante todo el período del "leasing", a cambio de una participación del 50 por ciento, 15 o más años después, en una aeronave con 15 o más años de uso.

6.115 El Brasil afirma que esta aportación de capital es un beneficio porque ninguna institución financiera privada ni ningún inversor privado aportaría capital bajo unas condiciones tan poco remuneradoras; y sostiene que si hubiera inversores privados que estuvieran dispuestos a facilitar fondos en esos términos y no a ofrecer subvenciones, no habría necesidad de la EDC ya que su misión es ir "más allá de lo que resulta posible para otros intermediarios financieros", en este caso, haciendo aportaciones de capital para satisfacer "el apetito aparentemente insaciable de los exportadores canadienses de apoyo financiero".²⁵⁴ Según el Brasil, estas aportaciones de capital van mucho más allá "de lo que resulta posible para otros intermediarios financieros", y de este modo otorgan beneficios del tipo previsto en el párrafo 1 del artículo 1 del Acuerdo SMC. Por consiguiente, para el Brasil, la EDC, a través de CRJ Capital, otorga un beneficio claro a los productores y exportadores canadienses de aeronaves regionales, al asumir un riesgo de inversor en su aportación de capital social sin ninguna posibilidad de obtener los beneficios propios de un inversor que adquiere una participación de capital.

6.116 Además, el Brasil afirma que, en palabras del Canadá, la EDC incurre en un "costo neto" ya que ninguna institución financiera privada ni ningún inversor privado aportaría capital en términos tan poco remuneradores, como ponía de manifiesto el hecho de que nadie, salvo Bombardier, que era el beneficiario final, lo hubiera hecho. El Brasil sostiene que el único beneficio que obtendría la EDC dependía del valor residual de un aeroplano con 15 años (o más) de uso, valor que en el Informe Finan²⁵⁵ y en la Prueba documental BRA-19 se demuestra que no puede representar una cuantía ni remotamente comparable con los beneficios comerciales que obtendría la EDC como inversor que adquiere una participación de capital.

6.117 El Brasil alega además que, como los fondos de que dispone la EDC están vinculados *de jure* a la exportación, todas las ventas en las que se utiliza el instrumento de financiar el capital social, incluidas las ventas a Air Canada, se han estructurado como transacciones de exportación y que, como resultado, la concesión de este tipo de financiamiento representa una subvención a la exportación según los términos del artículo 3 del Acuerdo.

²⁵³ Prueba documental B, cuadro B.5 del Informe Finan.

²⁵⁴ Message, páginas 2, 4 (Prueba documental BRA-7).

²⁵⁵ Véase la Prueba documental B, cuadro B.4 del Informe Finan.

6.118 El Brasil afirma que conoce la existencia de otra aparente SPC, Canadian Regional Aircraft Finance Transaction, o "CRAFT", que podría suceder o sustituir de algún modo a Exinvest. Según el Brasil, CRAFT fue lanzada en abril de 1998 como estructura de titulización de aeronaves con el fin de ofrecer arrendamientos en "leasing" y financiamiento de préstamos a compradores de aeronaves CRJ y Dash 8 de Bombardier.²⁵⁶ El Brasil señala, remitiéndose a un gráfico de la estructura y las operaciones de CRAFT que presenta²⁵⁷

b) Argumentos del Canadá

6.121 El Canadá alega que CRJ Capital, Inc. ("CRJCI") no hace lo que el Brasil pretende, es decir, que la comunicación del Brasil se basa en un malentendido sobre las operaciones de la CRJCI. El Canadá añade que la alegación del Brasil pone también claramente de manifiesto las dificultades que pueden plantearse si no se respetan las disposiciones del párrafo 2 del artículo 6 del ESD al preparar una solicitud de establecimiento de un grupo especial (párrafos 4.38 a 4.58).

6.122 El Canadá afirma que entiende que el motivo que tenía el Brasil para solicitar el establecimiento de un grupo especial era que quería denunciar la participación de la EDC en el capital de CRJCI y que sólo cuando recibió la primera comunicación del Brasil el Canadá entendió que por "sociedades constituidas especialmente para facilitar la exportación de aeronaves civiles" el Brasil no entendía la CRJCI, sino unas "sociedades con fines especiales" que no han sido *nunca* traídas a colación en las conversaciones entre el Canadá y el Brasil.

6.123 Para el Canadá, la respuesta más directa a la reclamación del Brasil (y la respuesta que el Brasil hubiera recibido si se hubiera presentado al Canadá la reclamación en los dos años anteriores) es que ni la EDC ni la CRJCI han invertido en el capital social de las "sociedades con fines especiales" mencionadas por el Brasil.

6.124 El Canadá afirma que la CRJCI se creó gracias a una inversión conjunta de Exinvest, filial de la EDC en la que ésta tiene todo el capital, y Bombardier Inc. Cada uno de los accionistas posee el 50 por ciento de CRJCI. El Canadá señala que, hasta la fecha, además de la inversión de capital inicial, los dos accionistas han concedido préstamos con intereses, en igual proporción, a la CRJCI a tipos de interés comerciales. Según el Canadá, la CRJCI ofrece servicios de financiamiento de los CRJ mediante préstamos directos a tipos comerciales o mediante garantías de préstamos (por las que el prestatario paga honorarios). Para reducir el riesgo asumido por la EDC, la inversión de Bombardier está hecha en condiciones de primer perdedor, es decir, Bombardier asumirá primero las pérdidas que puedan producirse. El Canadá afirma que las únicas transacciones de financiamiento en las que ha participado CRJCI han sido la venta de 17 CRJ a Air Canada. El Canadá indica que estas transacciones son internas y que, por consiguiente, el financiamiento ofrecido no representa créditos a la exportación y que ésta es la única actividad que la CRJCI ha tenido hasta la fecha.

6.125 El Canadá afirma que ni la EDC ni la CRJCI han hecho ninguna inversión en sociedades para fines especiales y que la denuncia del Brasil por consiguiente carece de fundamento.

6.126 El Canadá sostiene que las alegaciones del Brasil con respecto a las "aportaciones de capital" de CRJ Capital a sociedades para fines especiales se basan *únicamente* en un artículo publicado en un boletín financiero sobre transportes (párrafo 6.104) que, en opinión del Canadá, es inexacto, ya que CRJ Capital no ha hecho tales aportaciones de capital. Para el Canadá, se trata de un claro ejemplo del por qué los informes de prensa que no están corroborados o no contienen de otro modo información con un título independiente de credibilidad y persuasión no bastan para servir de fundamento *prima facie* de un caso.²⁶⁰

de Exinvest se dirigió a Canadair RJ Capital, "sociedad participada al 50-50 por ciento con Bombardier y destinada expresamente a financiar la exportación de aviones regionales a reacción"; un artículo de periódico²⁶² en el que se afirmaba que la EDC, al formar CRJ Capital, "está entrando en el negocio del "leasing" de aeronaves", que CRJ Capital "representa la primera incursión de la EDC en el financiamiento de participaciones de capital" y que "CRJ Capital comprará hasta el 30 por ciento de cada nuevo avión regional a reacción, se encargará de repartir el porcentaje restante entre prestamistas del sector privado y arrendará de nuevo en régimen de "leasing" la aeronave a las aerolíneas"; un artículo de periódico²⁶³ que contiene un diagrama, atribuido a la EDC, que muestra que RJ Capital Corp. aporta un 20 por ciento del capital de la sociedad para fines especiales que será propietaria de la aeronave y la arrendará de nuevo a la aerolínea en régimen de "leasing"; un artículo de periódico²⁶⁴ en que se indica que CRJ Capital es una "sociedad de "leasing" destinada a prestar apoyo a las ventas del Canadair RJ", y que "el mandato inicial de CRJC es apoyar las ventas de 75 aeronaves".

6.128 El **Canadá** respondió con respecto al Mensaje de 1995 de la EDC que ésta está facultada para hacer aportaciones de capital, pero que no se ha hecho uso de esta facultad para invertir en sociedades con fines especiales. Con respecto al primer artículo, el Canadá declara que es incorrecto y que: a) CRJ Capital no es una sociedad dedicada al "leasing" de aeronaves; b) CRJ Capital no es un vehículo de financiamiento de aportaciones de capital; y c) CRJ Capital no compra participaciones de capital en aeronaves. En cuanto al segundo artículo, el Canadá afirma que el diagrama es incorrecto. Con respecto al tercer artículo, el Canadá afirma que CRJ Capital no es una sociedad de "leasing" y que sólo ha participado en el financiamiento comercial de la venta de 17 CRJ a Air Canada. La respuesta del Canadá añade que ni el Gobierno del Canadá ni la EDC han hecho, a través de CRJ Capital o de cualquier otro medio, aportaciones de capital para la compra de aeronaves civiles producidas por el Canadá. El Canadá afirma también que ni Exinvest, cuyo capital pertenece al 100 por ciento a la EDC, ni CRJ Capital, en la que Exinvest tiene una participación del 50 por ciento, son sociedades con fines especiales. El Canadá sostiene que, en el sector de la aeronáutica civil, una sociedad con fines especiales se utiliza generalmente con el único propósito de ser propietaria de un único activo, y se utiliza sobre todo en arrendamientos financieros apalancados en los Estados Unidos

6.128 son soc y o aca de oad de "leasing" y

invest tes civilesyntas hdará d355luegEDC.55nea en r. s51gimen de "leasing"; un aanadá sostiene

6.130 El Canadá discrepa también de los argumentos del Brasil con respecto a CRAFT (Canadian Regional Aircraft Finance Transaction N° 1 Limited), que a su juicio carecen de fundamento. El Canadá hace referencia a la interpretación del Brasil, en el sentido de que "la EDC y el Gobierno de Quebec aportan capital social y son accionistas preferentes de CRAFT", interpretación que el Brasil parece atribuir a Standard & Poor's: "Standard & Poor's ha estimado que la suma de las participaciones de la EDC y el Gobierno de Quebec podría ser superior a 300 millones de dólares EE.UU." (párrafo 6.119). El Canadá alega que la fuente mencionada por el Brasil -el Standard & Poor's Presale Report relativo a CRAFT²⁶⁷- no hace ninguna referencia a la participación de la EDC o del Gobierno de Quebec, y que tampoco se hace ninguna referencia en las pruebas documentales BRA-71 ó 72. El Canadá sostiene que la cifra que figura en la Prueba documental BRA-73 contiene un recuadro prominente y en negrita, en el que se menciona a la EDC y al Gobierno de Quebec como accionistas preferentes en CRAFT, y que la fuente de esta información, según el recuadro, es Embraer. El Canadá mantiene que CRAFT es una empresa con fines especiales e independiente, que no tiene ningún vínculo con el Gobierno del Canadá ni con el Gobierno de Quebec. El Canadá presenta una carta del Director de CRAFT Ltd., que atestigua el hecho de que ni el Gobierno del Canadá ni el Gobierno de Quebec, ni ningún organismo del Gobierno del Canadá (en particular la EDC) ni ningún organismo del Gobierno de Quebec han participado en el financiamiento

6.133 El Brasil hace referencia también a una cita de un Vicepresidente de la EDC²⁷² en la que se califica a CRJ Capital como empresa de arrendamiento financiero, y se afirma que se prevé que esta empresa se utilizará para arrendar financieramente o vender hasta 75 CRJ. El Brasil sostiene que en

las cuales, según el Brasil, el Grupo Especial debe conceder una "credibilidad superior". En opinión del Brasil, esas declaraciones ilustran la naturaleza y el grado del "beneficio" otorgado por las inversiones de capital de la EDC y demuestran por qué esos esfuerzos constituyen una subvención con arreglo al párrafo 1 del artículo 1 del Acuerdo.

5. Garantías del valor residual

a) Argumentos del Brasil

6.138 El Brasil afirma que al final de un arrendamiento de aeronave en régimen de "leasing", la EDC ofrece también en ciertos casos una "garantía del valor residual", protegiendo así contra el riesgo de que el valor residual de la aeronave usada sea inferior a lo previsto, reduciendo esta garantía todavía más el costo del financiamiento.²⁷⁵ Según el Brasil, estas garantías generan un ahorro debido al menor riesgo de tener que absorber una pérdida al resultar menor de lo previsto el valor residual, ahorro que se puede trasladar a la aerolínea cliente bajo la forma de una reducción de los pagos que debe hacer por el "leasing", aumentando esencialmente el monto del financiamiento directo por encima del 85 por ciento.

6.139 El Brasil sostiene que, aunque si el valor residual fuera mayor, este hecho normalmente se traduciría en unos mayores beneficios para los inversores en el capital social de la SPC, ese beneficio no lo percibiría la EDC, ya que ésta asume desde el primer momento los costos que genera mantener un valor residual mayor. Según el Brasil, un valor residual inflado mejora los ingresos que percibe Bombardier por su inversión en el capital social de CRJ Capital, y la garantía del valor residual beneficia también a la aerolínea cliente, ya que la SPC se libera de la carga de absorber una pérdida en caso de que el valor residual resultara inferior a lo previsto y puede trasladar el ahorro que se produzca a esta aerolínea cliente bajo la forma de rebaja de los pagos que deberá hacer por el "leasing". Según el Brasil, las garantías del valor residual otorgan de este modo un claro beneficio según los términos del párrafo 1 del artículo 1 del Acuerdo SMC.

6.140 En respuesta a preguntas del Grupo Especial sobre el alcance de la reclamación del Brasil con respecto a las garantías del valor residual, el Brasil afirma que su reclamación incluye la concesión por la EDC de garantías del valor residual *per se*, por ser *de jure* subvenciones a la exportación, y por consiguiente en todos los casos.

b) Argumentos del Canadá

6.141 Según el Canadá, las garantías del valor residual, que pueden adoptar la forma de una póliza de seguros, aseguran al arrendatario de que el equipo, si se devuelve en el lugar y en las condiciones exigidas por el contrato de "leasing" o la garantía, no valdrá menos de una suma determinada. El Canadá afirma que la única seguridad de quien garantiza el valor residual es el propio equipo y que su riesgo depende totalmente del valor del equipo, no del crédito de otra persona.²⁷⁶

6.142 El Canadá niega las alegaciones del Brasil sobre las garantías del valor residual, alegando que las "pruebas" del Brasil con respecto a las "garantías del valor residual" se basan en un artículo que se hace eco de una "sugerencia" de que una operación completada en 1992 "es posible" que llevara consigo una garantía del valor residual. La sugerencia de una posibilidad con respecto a una

²⁷⁵ "A Very Tactical Regional Response", Airfinance Journal, noviembre de 1994, páginas 18-20 (Prueba documental BRA-13).

²⁷⁶ Milbank, Tweed, Hadley y McCloy, *Re Residual Value Guarantees*, 17 de noviembre de 1998 (Prueba documental CDN-59); también, H. Ruda, *Asset-Based Financing: A Transactional Guide*, volumen 4 (Nueva York: Matthew Bender, 1998), páginas 38-20 y 38-21 (Prueba documental CDN-60).

operación llevada a cabo antes de la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC no equivale, en opinión del Canadá, a un caso *prima facie*. A juicio del Canadá, este es un ejemplo de informe de prensa no corroborado o que no contiene datos que tengan una base independiente de credibilidad y capacidad de convicción. El Canadá sostiene que ni la EDC ni el Gobierno del Canadá han

Los fondos de la Cuenta del Canadá se utilizan para prestar apoyo a transacciones de exportación que el Gobierno federal considera de interés nacional pero que, a causa de su tamaño o del riesgo, la Corporación de Fomento de las Exportaciones (EDC) no puede apoyar con créditos ordinarios a la exportación. Las transacciones son negociadas, ejecutadas y administradas por la EDC en nombre del Gobierno y se contabilizan por separado en los libros del Departamento de Relaciones Exteriores y Comercio Internacional. Estas actividades se conocen colectivamente bajo la denominación de Cuenta del Canadá.²⁸¹

Por consiguiente, según el Brasil, antes de que una transacción pueda recibir el apoyo de la Cuenta del Canadá, primero tiene que ser examinada y rechazada por la EDC: "La Cuenta del Canadá ofrece al Gobierno del Canadá la capacidad y los medios para prestar apoyo a transacciones que, atendiendo a la definición de la Junta de Directores de la EDC de lo que supone una gestión prudente de los riesgos, no pueden recibir apoyo de la Corporación [de Fomento de las Exportaciones]."²⁸² El Brasil afirma que la transacción es remitida a continuación al Ministro de Comercio Internacional, el cual, junto con el Ministro de Hacienda, puede aprobar transacciones hasta un valor máximo de 50 millones de dólares canadienses²⁸³, bajo la condición de que los Ministros decidan que la transacción es de interés nacional. El Brasil alega que entre los motivos para decidir que una transacción es de interés nacional figura la "importancia de la transacción para el *exportador*".²⁸⁴ El Brasil cita a la EDC para señalar que la Cuenta del Canadá puede financiar operaciones a tipos inferiores a los del mercado o a tipos de favor.²⁸⁵

6.146 El Brasil indica que no se dispone públicamente de información oficial sobre la cuantía de los fondos destinados al desarrollo y venta de aeronaves regionales bajo los auspicios de la Cuenta del Canadá y observa que, durante las consultas, el Canadá afirmó que la información detallada sobre las transacciones de la Cuenta del Canadá tenía carácter confidencial y se negó a divulgar ninguna información detallada sobre las operaciones de la Cuenta del Canadá.

6.147 El Brasil señala que la EDC, que administra la Cuenta del Canadá, señaló en respuesta a una pregunta presentada en marzo de 1996 por un Miembro del Parlamento con respecto a la asistencia prestada durante los 15 años anteriores al sector aeroespacial canadiense que, durante ese período, Bombardier había recibido 450 millones de dólares canadienses y 61.172.000 dólares EE.UU., mientras que de Havilland recibía 131,04 millones de dólares canadienses y 279.656.000 dólares EE.UU. en préstamos y 14,95 millones de dólares EE.UU. en garantías de préstamos²⁸⁶, que se habían facilitado 11,0 millones de dólares EE.UU. con destino a un solo proyecto de Canadair, y que se había facilitado un préstamo a un comprador extranjero, por una cuantía

²⁸¹ EDC 1995 Annual Report, "Canada Account Profile" (Prueba documental BRA-27).

²⁸² Summary of the Report to Treasury Board on Canada Account Operations for the Fiscal Year 1994-95 by the Export Development Corporation, página 1 (Prueba documental BRA-24).

²⁸³ EDC 1995 Annual Report, "Canada Account Profile" (Prueba documental BRA-27). Las transacciones de mayor volumen han de ser aprobadas por el Consejo de Ministros.

²⁸⁴ *Ibid.* (cursivas añadidas).

²⁸⁵ *Ibid.* Véase también Summary of the Report to Treasury Board on Canada Account Operations for the Fiscal Year 1994-95 by the Export Development Corporation, página 3 (Prueba documental BRA-24).

²⁸⁶ EDC Response to Inquiry of Ministry, Question N° Q-30 by Mr. Schmidt, de 19 de marzo de 1996 (Prueba documental BRA-28).

de 14,2 millones de dólares EE.UU., como apoyo a una venta común de Bombardier y Canadair.²⁸⁷ El Brasil señala que aparentemente las cuentas adjuntas a la respuesta oficial sólo incluyen los beneficios otorgados hasta 1991 inclusive.²⁸⁸

6.148 Según el Brasil, la respuesta oficial establece claramente que las sumas enumeradas se refieren únicamente a las transacciones anunciadas con comunicados de prensa y que no están incluidas las transacciones que no dieron lugar a un comunicado de prensa, pues esta información se considera confidencial comercialmente.²⁸⁹ El Brasil alega que como la EDC administra la Cuenta del Canadá es posible que esas sumas incluyan las transacciones de la Cuenta del Canadá y que, si el Canadá no aporta nueva información, el Grupo Especial debe darlo por supuesto y debe también dar por supuesto que el financiamiento se concedió en términos de favor.

6.149 El Brasil sostiene que la diferencia más importante entre la EDC y la Cuenta del Canadá es que los proyectos financiados a través de la Cuenta del Canadá ni siquiera cumplen los criterios de selección de la EDC por el riesgo extremadamente elevado que suponen, por lo que necesitan aprobación ministerial. Según el Brasil, una excepción es que la Cuenta del Canadá no ha sido utilizada para apoyar con aportaciones de capital social las exportaciones de aeronaves civiles, pero en cambio ha apoyado las exportaciones de aeronaves civiles durante años con millones de dólares en donaciones, préstamos a interés bajo, préstamos libres de intereses, garantías de préstamos y otras transferencias similares, directas o potencialmente directas, de fondos procedentes del Gobierno del Canadá. Para el Brasil, la Cuenta del Canadá, a diferencia de la EDC, ni siquiera pretende ser "autosuficiente" en sus operaciones sino que está a cargo directo de las cuentas del Departamento de Relaciones Exteriores y Comercio Internacional.²⁹⁰

6.150 El Brasil afirma que la Cuenta del Canadá, como la EDC, sólo es un instrumento de apoyo a las exportaciones.

- a) los criterios usuales de la EDC, como el número y la calidad de las demás partes financieras interesadas, consideraciones sobre el riesgo del país y estructuras jurídicas y reguladoras;
- b) la voluntad general del Gobierno de tener en cuenta el riesgo del país y/o la solvencia de los prestatarios no soberanos;
- c) una evaluación de los costos y beneficios económicos para el Canadá, incluido el empleo generado por la transacción en cuestión;
- d) la importancia de la transacción para el exportador;
- e) repercusiones en la política exterior, con inclusión de la relación bilateral del Canadá con el país del comprador; y
- f) la importancia del mercado comprador para el Canadá.²⁹⁷

6.162 Según el Canadá, las operaciones de financiamiento y garantía de créditos a la exportación llevadas a cabo por la Cuenta del Canadá desde la entrada en vigor del Acuerdo SMC han sido compatibles con las disposiciones sobre tipos de interés del Consenso de la OCDE, como establece el apartado k) del Anexo I, y por consiguiente ese financiamiento y esas garantías de préstamos no están prohibidos, según establece la nota 5 al artículo 3. En respuesta a una pregunta del Grupo Especial, el Canadá indica que no se está remitiendo al segundo párrafo del apartado k) como defensa positiva frente a ninguna de las reclamaciones del Brasil, de acuerdo con su postura de que el Brasil no ha fundamentado *prima facie* un caso. El Canadá alega que, en el contexto de los créditos oficiales, existe una subvención cuando: en primer lugar, ello supone una carga neta para el Tesoro del Miembro que otorga el préstamo (por ejemplo, cuando un gobierno concede un crédito con tipos de interés inferiores a los tipos que paga cuando recibe préstamos); y en segundo lugar, cuando existe una ventaja que va por encima y más allá del mercado (por ejemplo, cuando un gobierno concede un préstamo a tipos de interés inferiores a los del mercado). Por consiguiente, según el Canadá, para argumentar que, de conformidad con el artículo 1, la Cuenta del Canadá constituye una subvención, el Brasil, como parte reclamante, debe establecer un caso *prima facie* con respecto a *ambos* elementos del criterio establecido en el artículo 1. A juicio del Canadá, el Brasil no lo ha hecho.

6.163 El Canadá afirma que el Brasil aporta dos pruebas en apoyo de su alegación de que la Cuenta del Canadá es una subvención y que el Brasil invita al Grupo Especial a *dar por supuesto* que existe una subvención debido a la supuesta "capa de confidencialidad" o el supuesto "velo de secreto" de que se rodea la Cuenta del Canadá. Para el Canadá, estas pruebas no sirven de soporte a la confirmación para la que fueron aducidas y no soportan un examen a fondo.

6.164

comercial y, por consiguiente, el hecho de que la EDC, como Cuenta del Canadá, otorgue créditos donde la EDC, por motivos relacionados con la gestión de la cartera, no lo haría si tuviera que cargarla en su cuenta mercantil no sirve de fundamento a la afirmación de que la Cuenta del Canadá supone una carga neta para el Tesoro del Canadá o que otorga una ventaja por encima y más allá del mercado.

6.165 Respondiendo a los argumentos del Brasil sobre la supuesta "no transparencia" de la Cuenta del Canadá y a la afirmación del Brasil, en el sentido de que una empresa canadiense de expertos en consultoría económica y una firma de abogados canadienses de gran reputación habían preparado todas las pruebas relativas a la Cuenta del Canadá que pudieron encontrar en fuentes públicas, el Canadá presentó una copia del resumen del informe a la Junta del Tesoro sobre las operaciones de la Cuenta del Canadá para el ejercicio económico 1995-96, que se dio a conocer en el sitio Web de la EDC.²⁹⁸ El Canadá reconoce que, como alega el Brasil (párrafo 6.153), la Cuenta del Canadá puede ofrecer préstamos en condiciones de favor (es decir, por debajo del mercado) o en condiciones no de favor (es decir, comerciales). El Canadá hace notar que el informe de la Cuenta del Canadá²⁹⁹

B. TECHNOLOGY PARTNERSHIPS CANADA ("TPC") Y PROGRAMA PRECEDENTE DE PRODUCTIVIDAD DE LA INDUSTRIA DE DEFENSA ("DIPP")

1. Argumentos generales de las partes

a) Argumentos del Brasil

6.174 El Brasil afirma que Technology Partnerships Canada ("TPC") "fue creada [en 1996] para responder a la necesidad de establecer empresas en *determinados* segmentos industriales para asegurarse de que realmente llegan al mercado productos próximos a éste, es decir, aquellos que tienen un potencial elevado de estimular el crecimiento económico y la creación de puestos de trabajo".³⁰⁶ Según el Brasil, los sectores que pueden recibir asistencia de TPC son los de "tecnologías ambientales, tecnologías potenciadoras (aptas para desarrollar nuevos productos), e industrias aeroespacial y de defensa"³⁰⁷, aunque sostiene también el Brasil que en realidad TPC constituye un instrumento cautivo de financiamiento de la industria aeroespacial en general y de la industria de las aeronaves de transporte regional en concreto.

6.175 El Brasil indica que el precedente de TPC fue el Programa de Productividad de la Industria de Defensa ("DIPP"), en el marco del cual se entregaron subvenciones al sector aeroespacial canadiense por un total aproximado de 2.000 millones de dólares canadienses.³⁰⁸ El Brasil cita al Ministro canadiense de Industria, John Manley, quien había subrayado que a pesar de la referencia a la "Defensa", "prácticamente todos los fondos de que dispone DIPP están reservados a destinos civiles"³⁰⁹ y alega que DIPP de hecho "ha sido utilizado principalmente por empresas aeroespaciales [...]".³¹⁰ El Brasil alega que el Gobierno del Canadá, al lanzar TPC, creó un programa que "realmente no es nada más que el Programa de Productividad de la Industria de Defensa rediseñado y rebautizado"³¹¹, señalando que Industria del Canadá había anunciado que "no se están asumiendo nuevos compromisos en el marco del programa DIPP", pero que "las operaciones futuras de financiamiento caerán bajo los auspicios del nuevo programa, Technology Partnerships Canada"³¹² y citando el informe anual del TPC en el que se indicaba que los fondos de TPC "están

"Dcursiv

destinados a cubrir los compromisos pendientes del Programa de Productividad de la Industria de Defensa (DIPP) [...].³¹³

6.176 Según el Brasil, TPC tiene por objetivo expreso hacer "inversiones reembolsables condicionalmente"³¹⁴ en proyectos cuya finalidad sea obtener un producto de alta tecnología para la venta en "mercados de exportación".³¹⁵ Para el Brasil, esto explica el amplio apoyo prestado por el programa a la industria aeroespacial canadiense, que según el Brasil es descrita por la propia TPC como "muy orientada a la exportación".³¹⁶ El Brasil afirma que la aplastante orientación hacia la exportación de la industria canadiense de aeronaves regionales ha sido confirmada por el Informe Clark, estudio presentado por el Brasil por separado, en el que se concluye que todas las ventas de CRJ y todas las ventas de Dash 8 desde 1992 fueron ventas para la exportación.

6.177 En respuesta a una pregunta del Grupo Especial referente al alcance de su reclamación sobre TPC, el Brasil indica que reclama contra operaciones de financiamiento de TPC y DIPP a la industria aeronáutica regional canadiense a partir del 1º de enero de 1995.

b) Argumentos del Canadá

6.178 El Canadá aduce que la argumentación del Brasil contra Technology Partnerships (TPC) se funda al parecer en una interpretación del artículo 3 basada en la "propensión a la exportación" y la "intención". El Brasil sostiene que las contribuciones del TPC son subvenciones "supeditadas, *de jure* o *de facto*, a los resultados de exportación" porque la industria aeroespacial canadiense es un sector "orientado a la exportación", porque las exportaciones en este sector crecen un 10 por ciento cada año y porque el "aumento de las exportaciones", junto con la creación de empleo, fue uno de los objetivos del TPC.

6.179 El Canadá sostiene que los argumentos del Brasil se basan en una interpretación incorrecta de las disposiciones legislativas y en una metodología defectuosa al analizar las pruebas. El Canadá mantiene que el TPC no está supeditado *de jure* ni *de facto* a los resultados de exportación.

2. Subvención

a) Argumentos del Brasil

6.180 El Brasil afirma que TPC transfiere fondos bajo la forma de donaciones y préstamos en condiciones de favor a determinadas industrias, incluida la industria aeronáutica civil, expresamente "sobre una base de regalías", lo que para el Brasil significa que sólo se producirá el reembolso si el proyecto en cuestión logra un cierto grado de éxito en los términos descritos por el Brasil. En opinión del Brasil, estos fondos, al igual que cualquier préstamo con un interés bajo (o sin intereses) o

³¹³ TPC Annual Report 1996-97, página 20 (Prueba documental BRA-5).

³¹⁴ *Ibid.*, páginas 5, 15.

³¹⁵ Internet, página de presentación de Industry Canada, "Technology Partnerships Canada - How It Works" (cursivas añadidas) (Prueba documental BRA-30). Véase también "Superfund to boost science, technology: Federal budget to unveil \$200-million pot for development of new products for export", The Globe and Mail, 5 de marzo de 1996 (las contribuciones de TPC están destinadas a cubrir "los costos de desarrollo de nuevos productos, especialmente los destinados a la exportación" (Prueba documental BRA-33).

³¹⁶ TPC Annual Report 1996-97, páginas 5, 15 (Prueba documental BRA-5). La Junta Asesora de TPC, entre cuyos miembros figura el Presidente y Director Ejecutivo del grupo Bombardier Aerospace, mantiene esta red de apoyo "ofreciendo asesoramiento especializado sobre la misión y objetivos del programa TPC". *Ibid.*, páginas 23, 26.

Laurent Beaudoin, Presidente y Director Ejecutivo de Bombardier, ha estimado que la empresa tendrá que vender 400 CRJ-700 para que pueda devolver el principal del préstamo, sin intereses.³²² Por consiguiente, según el Brasil, los posibles *beneficios* de la inversión de TPC sólo empezarán a registrarse cuando se venda el aeroplano número 401, afirmando el Brasil que las estimaciones de la industria señalan que sólo se producirán anualmente unos 25 CRJ-700.³²³ El Brasil presenta también un artículo que, según indica, refleja las "previsiones de la industria", según las cuales Bombardier producirá hasta el año 2005 entre 127 y 178 CRJ.³²⁴

6.184 El Brasil afirma que, suponiendo un "nivel de regalías" de 580.000 dólares canadienses por aeronave³²⁵, si se venden 25 aeronaves anualmente, el tipo de beneficio esperado por TPC por su préstamo se eleva al 1,76 por ciento³²⁶, beneficio que pone de manifiesto que las "inversiones" de TPC no son más que un claro regalo. Para el Brasil, debido a este tipo de beneficios, el Gobierno del Canadá está condonando anualmente, haciendo un cálculo extremadamente conservador, un mínimo de intereses de 4.054.200 dólares canadienses (diferencia entre el tipo de beneficios esperados del 1,76 por ciento y un tipo de referencia extremadamente conservador del 6,42 por ciento, correspondiente a los bonos canadienses a 10 años emitidos en 1997).³²⁷ El Brasil señala que, partiendo de un tipo de referencia más realista, el tipo que un inversor comercial esperaría recibir por tal inversión, es decir, del 16,91 al 21,92 por ciento³²⁸, el Canadá está condonando entre 13.180.500³²⁹ y 17.539.200³³⁰ de dólares canadienses anualmente a causa del préstamo de TPC.

6.185 El Brasil subraya que estas cifras no reflejan el hecho de que el reembolso de este préstamo *ni siquiera empezará hasta el año 2011*, una vez que Bombardier haya vendido 250 CRJ-700.³³¹ Entretanto, según el Brasil, el Canadá está condonando claramente unos beneficios de las "inversiones" de TPC en el CRJ-700, lo que produce una demora, y por consiguiente un mayor riesgo, que en general se traduciría en una demanda de una tasa de beneficios más elevada cuando se pagaran realmente esos beneficios. El Brasil afirma que, contando con esta demora considerable, no cabría esperar que ningún inversor razonable de mercado aceptara la tasa de beneficios esperada por TPC del 1,76 por ciento, antes indicada. El Brasil alega que, partiendo de los tipos de referencia que un prestatario comercial esperaría pagar por una inversión de ese tipo, es decir, del 16,91 al 21,92 por

³²² *Ibid.*

³²³ *Ibid.*

³²⁴ Prueba documental BRA-92.

³²⁵ Cifra calculada a través de la relación 87 millones de dólares canadienses/(400-250), que refleja el hecho de que el reembolso no se iniciará hasta que se hayan vendido 250 aviones y que dicho reembolso habrá finalizado cuando se hayan vendido 400 aviones. Prueba documental A, página A.4 del Informe Finan.

³²⁶ *Ibid.*

³²⁷ Se trata del tipo del 6,42 por ciento pagado en 1997 por los "10 Year and Over Federal Government Bond Yield to Maturity" del Canadá (Prueba documental BRA-38).

³²⁸ Prueba documental B, cuadro B.6 del Informe Finan.

³²⁹ (87 millones de dólares canadienses)(.1691-.0176).

³³⁰ (87 millones de dólares canadienses)(.2192-.0176).

³³¹ Prueba documental B, cuadro B.6 y Prueba documental A, páginas A.3-A.4 del Informe Finan.

ciento³³², el valor real en 1998 del beneficio recibido por Bombardier gracias a esta "inversión" de TPC se sitúa entre 94 y 211 millones de dólares canadienses.³³³

6.186 El Grupo Especial preguntó al Brasil por qué considera que el TPC sólo recibirá reembolsos en el caso de que el proyecto de los CRJ-700 sea rentable, y el Brasil respondió que, con arreglo al plan de reembolsos descrito anteriormente, antes de que comience a reembolsar el importe principal de la contribución, Bombardier debe vender 250 aeronaves que, a un precio aproximado, de 23 millones de dólares EE.UU.³³⁴ por aeronave, representaría para Bombardier la cantidad de 5.750 millones de dólares. Para come

6.188 El Brasil alega además que, en enero de 1997, TPC anunció una inversión total de 147 millones de dólares canadienses en Pratt & Whitney Canada, 100 de los cuales estaban destinados a los trabajos de preparación del motor de turbopropulsión 6.500 SHP PW150 de la empresa, utilizado en las aeronaves Dash 8 de Bombardier, todas las cuales, según el Brasil, están destinadas a la exportación.³⁴² El Brasil señala cómo el Ministro de Industria, Sr. Manley, había subrayado, al conceder este financiamiento, el papel fundamental que desempeñaban en la economía canadiense los sectores orientados a la exportación, como la industria aeroespacial canadiense, y cita al Ministro, Sr. Manley, quien habría dicho que "el sector aeroespacial es fundamental para la economía del Canadá, aumentando sus *exportaciones* a un ritmo del 10 por ciento anual".³⁴³ Realizando unos cálculos similares a los realizados con respecto a los préstamos de 87 y 57 millones de dólares canadienses, el Brasil estima que la tasa de beneficios esperada por TPC se sitúa en el 3,31 por ciento, lo que, según el Brasil, es mucho menos de lo que esperaría un inversor de mercado.³⁴⁴ Lo mismo que en el caso de Bombardier y de Havilland, sostiene el Brasil, los antecedentes de reembolso de créditos de Pratt & Whitney son malos e indican que, de los casi 900 millones de dólares canadienses recibidos en "subvenciones directas en metálico" del Gobierno del Canadá desde 1980 se han reembolsado menos de 100 millones.³⁴⁵ Suponiendo el tipo de interés de referencia que, alega el Brasil, esperaría pagar un prestatario comercial por una inversión de este tipo,

6.191 Según el Brasil, los beneficios necesarios para compensar el costo del capital de Bombardier no son los mismos en todas las inversiones. Algunas inversiones son inherentemente más arriesgadas y, por tanto, deben tener unas expectativas de beneficios superiores para compensar el riesgo adicional. El desarrollo de un nuevo fuselaje, como el del CRJ-700, sin duda se sitúa dentro de las inversiones de más riesgo.

6.192 El Brasil afirma que los estudios económicos señalan unos costos más elevados de capital en proyectos de investigación y desarrollo de este tipo. Por ejemplo, un estudio del Banco de la Reserva Federal de Nueva York del costo del capital en los Estados Unidos y en otros países constató que los beneficios necesarios para compensar el costo del capital en proyectos de I+D se situaba por término medio en el 19,2 por ciento, mientras que los beneficios necesarios para compensar el costo del capital invertido en equipo y maquinaria con una vida física de 20 años se situaban por término medio en el 10,6 por ciento.³⁴⁹ El Brasil señala que otros investigadores han establecido que las inversiones en I+D generan unas tasas de beneficios todavía superiores, del orden del 25 al 35 por ciento.³⁵⁰

6.193 El Brasil afirma que el Informe Finan, basándose en este análisis, concluía que el tipo de referencia que un prestatario comercial esperaba pagar por los gastos de desarrollo de un fuselaje se situaban entre el 16,91 por ciento, que representa el costo del capital de Bombardier antes de impuestos, y el 21,92 por ciento, que incluye una prima de riesgo del 5 por ciento para compensar los riesgos que normalmente llevan asociados los proyectos de inversión en I+D, como se indicó en el párrafo anterior.

6.194 Según el Brasil, recientemente se han anunciado otras "inversiones reembolsables" de TPC para el desarrollo de aeronaves regionales canadienses, todas ellas destinadas a la exportación, aunque sin ofrecer detalles suficientes como para permitir el análisis de las tasas de beneficios concretas que esperaba recibir TPC. En abril de 1997, afirma el Brasil, TPC anunció una "inversión reembolsable" de 12,7 millones de dólares canadienses en Allied Signal Aerospace Canada, parte de la cual estaba destinada al desarrollo de un sistema de ahorro energético para el Dash 8-400.³⁵¹ El Brasil afirma también que, en marzo de 1998, TPC anunció una "inversión reembolsable" de 9,9 millones de dólares canadienses en Sextant Avionique Canada Inc., destinada al desarrollo del sistema electrónico del Dash 8-400 y el sistema de control de vuelo del CRJ-700.³⁵²

6.195 El Brasil afirma que en el Examen de las Políticas Comerciales del Canadá más reciente, en la OMC, se incluye a TPC entre "Algunos programas de *subvenciones* federales". El Brasil considera significativo que en el Informe se identifique a TPC como una "subvención". Además, según el Brasil, la OMC calificó la forma de subvención ofrecida por TPC como "donaciones" en contraposición a otros programas identificados como "contribuciones reembolsables" o contribuciones "condicionalmente reembolsables".

³⁴⁹ Federal Reserve Bank of New York, "Explaining International Differences in the Cost of Capital", Quarterly Review, verano de 1989, cuadro 2 (promedio de los años 1984-88) (Prueba documental BRA-95).

³⁵⁰ Véase el Informe de la Oficina de Presupuestos del Congreso de los Estados Unidos, "Federal Investment in Intangible Assets" (julio de 1991) (Prueba documental BRA-96). Véase también Edwin Mansfield, "Appropriating the Returns from Investment in R&D Capital", en K. Cool, D. Neven, e I. Walters (eds.), European Industrial Restructuring in the 1990s (1992) (Prueba documental BRA-97).

³⁵¹ Industry Canada, News Release, 25 de abril de 1997 (Prueba documental BRA-42).

³⁵² Industry Canada, News Release, 6 de marzo de 1998 (Prueba documental BRA-43).

6.204 En respuesta a una petición del Grupo Especial de información con todos los detalles y de documentación sobre las contribuciones de TPC a Bombardier, CAE Electronics y Pratt & Whitney que figuran en la Contabilidad Pública del Canadá correspondiente a 1996-97, el Canadá afirma que las cifras que figuran en la Contabilidad Pública enumeran los desembolsos realmente *efectuados* con respecto a los compromisos existentes, y que la información solicitada por el Grupo Especial en relación con las contribuciones a Bombardier para los CRJ-700 se presentó en la respuesta del Canadá a la pregunta del Grupo Especial sobre esta financiación. Con respecto a la contribución a CAE Electronique, el Canadá afirma que el Brasil no ha presentado ninguna alegación ni ninguna prueba referente a esta contribución y que el Canadá no considera conveniente presentar pruebas en respuesta a una alegación que no se ha presentado y a un caso que no se ha fundamentado.

c) Observaciones del Brasil

6.205 El Brasil observa que, en respuesta a una pregunta del Grupo Especial, el Canadá sólo ha presentado documentación referente a una de las cinco donaciones de TPC denunciadas por el Brasil, y que en lo que respecta a esa donación, el Canadá ha suprimido, total o selectivamente, toda la información que podía ser de ayuda al Grupo Especial. El Brasil sostiene que el Grupo Especial debe hacer una inferencia negativa, dando por supuesto que toda la información retenida por el Canadá es inculpatoria y que todas y cada una de las cinco contribuciones de TPC a la industria canadiense de aeronáutica regional denunciadas por el Brasil constituyen subvenciones a la exportación de conformidad con el artículo 3 del Acuerdo SMC. A este respecto, el Brasil alega que el Canadá no ha facilitado documentos solicitados expresamente por el Grupo Especial sobre las contribuciones de TPC que figuran en la Contabilidad Pública del Canadá (párrafo 6.203), y por consiguiente el Brasil pide al Grupo Especial que llegue a conclusiones desfavorables con respecto a esas transacciones.

6.206 En opinión del Brasil, el Grupo Especial debe dar por supuesto, a partir de la decisión de Bombardier de permitir la divulgación de información referente a la donación de TPC de 87 millones de dólares canadienses para el desarrollo del CRJ-700, que no se concedió el permiso para divulgar información sobre la donación de 57 millones de dólares canadienses a su filial, de Havilland, para el desarrollo del Dash 8-400 porque tal información sería inculpatoria.

6.207 Además, alega el Brasil, el Canadá ha incluido varias páginas elegidas selectivamente en el cuadro 1 de la información comercial confidencial facilitada, suprimida en gran medida, procedentes de algunas evaluaciones del mercado supuestamente para mostrar que el mercado potencial de CRJ-700 es lo bastante amplio como para permitir alguna esperanza de que TPC algún día recuperará su "inversión" en el desarrollo de la aeronave. El Brasil toma nota de la respuesta del Canadá a una pregunta del Grupo Especial (párrafo 6.367) en el sentido de que las conclusiones del Brasil que figuran en el Informe Finan sobre las perspectivas de mercado de CRJ-700 son "indebidamente pesimistas", citando lo que el Brasil considera unos extractos selectivos e incompletos de las previsiones de mercado incluidas en el cuadro 1 de la información comercial confidencial. El Brasil afirma que el Canadá ha excluido una parte fundamental de estos estudios, es decir, las proyecciones con respecto a la capacidad de producción de CRJ-700 de Bombardier, que hacen transparentes como el cristal las conclusiones del Brasil y del Informe Finan sobre la casi imposibilidad de que el Canadá recupere su "inversión", señalando que el Brasil presentó³⁵⁸ un informe del estudio de Forecast International del que figuran extractos en el cuadro 1 de la información comercial confidencial presentada por el Canadá e indicando que la conclusión de esa previsión es que Bombardier sólo podrá manufacturar 178 CRJ-700 en los próximos 10 años, hasta el

³⁵⁸ Prueba documental BRA-92.

si Bombardier tuviera que prolongar las ventas de estas aeronaves en un horizonte temporal más amplio que 10 años, TPC no podría obtener los beneficios proclamados por el Canadá, que son, según el propio Canadá, el *máximo* que TPC podría obtener; en cuarto lugar, mientras que TPC podría tener unos beneficios negativos, el máximo de beneficios que podría obtener está limitado, con independencia del éxito real que pueda tener Bombardier en el mercado.

6.211 Por consiguiente, señala el Brasil, sólo en función de las previsiones más optimistas TPC obtendría, por un lado, el principal de su contribución y, por otro lado, los beneficios máximos permitidos por el acuerdo de contribución concluido con Bombardier, e incluso esos beneficios no podrían compensar a TPC adecuadamente por el riesgo que supone su "inversión".

ii) *Los beneficios esperados por TPC -"esperados" en el momento en que se estableció el compromiso de préstamo- son insuficientes, aun si se aplica el criterio del "costo de los fondos" para el Canadá*

6.212 Según el Brasil, el riesgo inherente a la entrega por TPC de 87 millones de dólares canadienses para el CRJ-700 no tiene relación con la etapa de diseño o de desarrollo del proyecto, citando las declaraciones del Canadá (párrafo) en el sentido de que "el riesgo del proyecto se consideró soportable a la vista de los antecedentes de Bombardier y de que el riesgo técnico está mitigado por el hecho de que esta aeronave es una versión ampliada de una plataforma ya existente, el CRJ50", y que "el riesgo de mercado es también soportable".

6.213 El Brasil afirma que el riesgo inherente a la donación de TPC de 87 millones de dólares EE.UU. para el CRJ-700 es atribuible a dos factores, el primero de los cuales (véase el párrafo 6.184) hace referencia al gran retraso con que se iniciará el reembolso del principal, por no hablar de los intereses. Según el Brasil, los documentos presentados por el Canadá en respuesta a las preguntas del Grupo Especial no anulan de ningún modo este factor, que motivaría a cualquier inversor razonable de mercado a solicitar beneficios muy superiores a los anticipados por TPC por este tipo de préstamo.

6.214 Para el Brasil, el segundo factor responde a la incertidumbre que rodea el número de aeronaves CRJ-700 que se entregarán. El Brasil alega que el Canadá cita selectivamente unas previsiones de mercado para concluir que el tamaño del mercado potencial de aviones regionales a reacción de 60-90 asientos sirve de fundamento a las proyecciones recogidas en el acuerdo de contribución con Bombardier y que los beneficios anticipados por TPC responden muy exactamente al número de aeronaves CRJ-700 entregadas anualmente y afirma que varían mucho las proyecciones sobre el número total de unidades del CRJ-700 que se entregarán (véase el párrafo 6.206).

6.215 El Brasil no quiere plantear al Grupo Especial o al Canadá el problema de la bondad o plausibilidad de las previsiones, pero señala que para que TPC obtenga los beneficios anticipados, y para que se cumpla la propia estimación del Canadá del costo de sus fondos (6 a 7 por ciento) todo tiene que suceder *exactamente* según el plan. Según el Brasil, la tasa de beneficios citada por el Canadá como beneficios anticipados por TPC se basa realmente en una proyección de mercado que se fundamenta en la previsión más optimista de toda una amplia gama de proyecciones. El Brasil alega que si el número de CRJ-700 entregados anualmente no se adapta a esa proyección, TPC no podrá lograr el 6 ó 7 por ciento de beneficios mínimos necesarios para cubrir el costo de sus fondos.

6.216 El Brasil sostiene que, por consiguiente, la justificación o defensa de la tasa de beneficios que calcula el Canadá adolece de un defecto fundamental. En opinión del Brasil, el Canadá muestra sencillamente que es factible lograr esos beneficios en unas circunstancias ideales, pero no es esto lo que un inversor consideraría importante para decidir qué beneficios debería recibir por su inversión. Para el Brasil, la cuestión no es qué previsiones de futuras entregas de CRJ-700 son más fiables; al contrario, la cuestión es qué haría un inversor si tuviera dudas acerca del tamaño potencial del mercado de CRJ-700. En opinión del Brasil, el inversor no se fiaría simplemente del valor máximo

6.221 Según el Brasil, en junio de 1998, sólo tras dos años de funcionamiento, las inversiones del TPC en la industria aeroespacial del Canadá, ascendieron en total a 407,6 millones de dólares canadienses³⁶³, lo que representa el 72 por ciento de la financiación global facilitada por el TPC a todos los sectores. En opinión del Brasil, de ese total se invirtieron en la rama de producción de aeronaves de transporte regional 267 millones de dólares (párrafos 6.181, 6.186, 6.187 y 6.193), es decir el 66 por ciento. El Brasil señala a la atención del Grupo un comunicado de prensa, según el cual la industria aeroespacial canadiense sostiene que se requerirán "otros 300 millones de dólares de financiación anual del TPC para perfeccionar la tecnología actual y asegurar el futuro de la industria aeroespacial canadiense".³⁶⁴

6.222 P .971 el Brae

resultados de exportación" si estaba "de hecho vinculada a las exportaciones o los ingresos de exportación reales o previstos".

6.225 El Brasil alega que la considerable ayuda ofrecida a la rama de producción canadiense de aeronaves de transporte regional es a la vez una prima por los anteriores resultados de exportación y

para sí la condición de "economía pequeña", y señala que ese país es Miembro fundador de la OMC, Miembro, con los Estados Unidos, el Japón y las Comunidades Europeas de la "Cuadrilateral" de la OMC, y Miembro de la OCDE. El Brasil considera que el argumento del Canadá tampoco se sostiene desde el punto de vista jurídico, porque existe tan sólo una legislación, aplicable por igual a las economías grandes y pequeñas, recogida en el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 en su sentido corriente.

6.230 El Brasil alega además que en este caso no se trata de la necesidad de una economía pequeña con una reducida participación en un mercado mundial, como afirma el Canadá, o de prestar ayuda a una industria respecto de la cual al Gobierno le es indiferente que venda en mercados internos o de exportación, sino que se trata de un caso en el que, mediante la acción deliberada del Gobierno del Canadá, la demanda que pudiera existir en el mercado interno se atendía con lo que legalmente eran ventas de exportación, y no con ventas internas (párrafos 5.113-5.115).

b)

*Departamento de Industria*³⁷², con fondos que ascendían a 150 millones de dólares en 1996/97, 200 millones de dólares en 1997/98 y a 250 millones de dólares a partir de este período, previendo un reciclaje de reembolsos e ingresos para mantener y ampliar el fondo.³⁷³

6.235

- d) respetar los principios paralelos de competitividad internacional y acceso nacional, dotando al programa de la estructura, las normas y los procedimientos necesarios para garantizar que se aliente la participación y el acceso equitativo al programa de las empresas medianas y pequeñas de todas las regiones del país que sean competitivas, capaces y dispongan de alta tecnología.

6.238

6.243 No obstante, el Canadá señala que no existe ninguna prescripción, *de jure* o *de facto*, que exija que deban exportarse los productos obtenidos a raíz de la inversión en investigación y desarrollo efectuada por el Gobierno del Canadá, no se impone ninguna *sanción* si no se efectúan las importaciones, no se reducen las regalías si aumentan las exportaciones, y las obligaciones en materia de reembolsos son las mismas, independientemente de que las ventas se efectúen en el Canadá o fuera

6.251 Según el Canadá, los criterios y las condiciones que hay que cumplir para acogerse al programa no están supeditados a los resultados de exportación: los resultados de exportación no aumentan la parte que asume el TPC de los costos admisibles en el marco del programa -es decir, la contribución del TPC no es mayor si se realizan exportaciones, no se imponen sanciones si éstos no se realizan ni tampoco se conceden primas si los productos se exportan. En cambio, es cierto prácticamente lo contrario: al aumentar las ventas -de exportación o internas- el productor ha de abonar más regalías al Gobierno del Canadá.

6.252 El Canadá sostiene que en ninguna etapa del proceso de acreditación para recibir una inversión del TPC se exige que se efectúen exportaciones: entre los criterios o condiciones fijados para acogerse al programa no figuran los resultados de exportación; al solicitar una contribución del TPC, no es necesario que una empresa demuestre que efectúa exportaciones; y al concluir un acuerdo para recibir contribuciones del TPC tampoco se exige a la empresa que demuestre o prometa que efectuará exportaciones. El Canadá cita el ejemplo de una contribución destinada al tratamiento de arena alquitranada en Athabasca en el norte del Canadá, que demuestra que no se exige la exportación del proceso elaborado. El Canadá considera que ésta es la forma en que se aplica el TPC en el sector aeroespacial, y que, por tanto, ese programa no está supeditado a los resultados de exportación.

6.253 Según el Canadá, las contribuciones del TPC están supeditadas al éxito -y a la presentación de un plan de actividades empresariales satisfactorio. El Canadá alega que, independientemente del destino de las ventas que se indique en un plan de actividades, las preguntas que los administradores del programa formularán a quien propone el proyecto no se centrarán en los aspectos relacionados con la *exportación* del mismo sino que tratarán más bien de determinar si éste es viable, es decir, si el plan de actividades empresariales es coherente para que no se malgaste la contribución. En respuesta a una pregunta del Grupo Especial sobre los criterios de evaluación, el Canadá indica que "otros criterios de evaluación" aplicables son la distribución regional, el equilibrio sectorial (tanto dentro de los sectores admisibles como entre todos ellos) 0 sdo a -12 TD relaci alegDoevaivicutrandee el proyscomo eerto

dtacióaste la pe p(ue, el eje,e en erfil12 fi an salegDoeva el equicio,e la
6.251 el TPC el mto de sie eptro eerto aereo1p25r dfensaaci mismo

6.255 El Canadá también sostiene que no se establece ninguna distinción entre ventas internas y de exportación en lo que respecta al pago de regalías al TPC. Es decir, el Canadá afirma que las regalías percibidas por las transacciones de exportación no son inferiores a las que se perciben por las ventas internas.

6.256 En cuanto a la frase "mantener y potenciar la capacidad tecnológica así como la producción, el empleo y la *base de exportación*" del Canadá, incluida en los criterios fijados para que los sectores aeroespacial y de defensa puedan acogerse al TPC, que fue objeto de una pregunta del Grupo Especial, el Canadá afirma que una subvención que incrementa la competitividad global del país y, por tanto, mantiene y amplía su base de exportación no es incompatible con el Acuerdo SMC, al menos ese motivo no es *razón suficiente*. A juicio del Canadá, presentar ese argumento sería sugerir que el Acuerdo SMC sólo autoriza las subvenciones que son, *en el mejor de los casos*, neutrales en cuanto a la competitividad y productividad, con lo que simplemente se declararían ilícitos casi todos los programas de reajuste laboral e industrial del mundo.

6.257 Por consiguiente, el Canadá considera que el hecho de que uno de los objetivos del TPC sea el aumento de la competitividad mundial no convierte al TPC, ni a sus contribuciones al sector aeroespacial, en un programa ilícito de conformidad con el artículo 3, ya que los gobiernos por regla general no realizan inversiones para que su economía sea menos competitiva.

6.258 En respuesta a una pregunta del Grupo Especial sobre el asesoramiento del Departamento de Relaciones Exteriores y Comercio Internacional al TPC, el Canadá afirma que, mediante el programa, el Gobierno del Canadá intenta servir de acicate al sector privado para que invierta en tecnologías y sectores que se consideran importantes para la competitividad y el aumento de la productividad del país. En este proceso, el Canadá afirma que el Gobierno desea asegurarse de que obtiene beneficios de sus inversiones, con objeto de poder invertir de nuevo y, para lograrlo, ha de asegurarse de que el proyecto propuesto tiene un mercado. El Canadá alega que para determinar la solidez de ese mercado, el Gobierno recurre a toda la información disponible, incluidos los conocimientos especializados del Departamento de Relaciones Exteriores y Comercio Internacional.

6.259 En respuesta a una petición del Grupo Especial de que se den pormenores y se presente documentación sobre la evaluación y las decisiones relativas a las cinco contribuciones del TPC reconocidas por su país, el Canadá alega que la mayor parte de la información solicitada por el Grupo Especial es información comercial confidencial sumamente sensible, y que el Canadá ha de ponderar su deseo de presentar al Grupo Especial todos los datos que puedan ayudarle a llegar a una decisión con los intereses comerciales y los derechos jurídicos de las partes privadas que no son Parte en esta diferencia. El Canadá indica que esas partes privadas, así como otras que siguen el proceso de presentación de solicitudes en el marco del programa TPC, se han mostrado ya renuentes a compartir información, o a presentar información complementaria, sobre su plan de actividades empresariales, y que esa renuencia, de seguir manifestándose, tendría una grave repercusión negativa en el funcionamiento del TPC.

6.260 El Canadá afirma que ha pedido a las partes privadas interesadas que liberen al Canadá de las obligaciones que le imponen las cláusulas de confidencialidad comercial incluidas en los acuerdos con ellas concluidos por ese país. A excluir esas partes interesadas, que esas partes interesadas divulgan indebidamente toda la información comercial confidencial.

mantengan la capacidad tecnológica así como la producción, el empleo y la *base de exportación del sector*" (las cursivas son del Brasil).

- En la sección B de la parte B del Acuerdo Tipo general del TPC para los sectores aeroespacial y de defensa se exige específicamente que el solicitante presente algún documento sobre la "penetración en mercados de exportación mediante acuerdos de En la sección B de la parte B del Acuerdo Tipo general del TPC para los sectores

reestructuración por un monto de hasta 370 millones de dólares canadienses³⁸⁸ y la oferta de la OAC de condonar todos los préstamos concedidos a de Havilland a reserva de ciertos casos no definidos.³⁸⁹

6.271 Para el Brasil, la compra de la participación del 49 por ciento de la OAC en de Havilland y el hecho de que se conceda simultáneamente la opción de compra de esa participación a Bombardier en el plazo de cinco años por el mismo precio abonado inicialmente por la OAC, equivale a ofrecer a Bombardier una opción gratuita. En efecto, Bombardier pudo disponer del dinero de la OAC. Según el Brasil, si de Havilland no prosperaba, el perdedor sería la OAC, pero si prosperaba quien saldría ganando sería Bombardier. Por último, el Brasil sostiene que Bombardier ejerció su opción y adquirió la participación de la OAC, y que posteriormente fue condonada la deuda de Bombardier a la OAC por su participación del 49 por ciento restante. A juicio del Brasil, el Gobierno de Ontario sólo con esta medida concedió un beneficio a Bombardier.

6.272 Además, como se ha dicho, la amplia serie de préstamos y donaciones sin intereses y no reembolsables concedidos por la OAC a de Havilland durante el período 1992-97, que ascendieron en total a la elevada cantidad de 300 millones de dólares canadienses, conceden, a juicio del Brasil, un considerable y obvio beneficio a Bombardier. Según el Brasil, el valor actualizado de esa contribución es de 874,7 millones de dólares. Al Brasil le resulta inconcebible que la participación del 49 por ciento de la OAC en de Havilland valiera lo mismo en 1997, cuando la compró Bombardier, que cuando se adquirió en un principio en 1992, habida cuenta de la amplia gama de subvenciones otorgadas por la OAC a de Havilland en el ínterin. El Brasil sostiene que como consecuencia de esas subvenciones, Bombardier obtuvo un beneficio inesperado en 1997 al comprar la participación de la OAC en de Havilland a un precio fijado en 1992, antes de que las subvenciones mencionadas convirtieran a de Havilland en una empresa con gran disponibilidad de efectivo, ya que el aumento de su capital a raíz de esas contribuciones del Gobierno no benefició a Ontario cuya rentabilidad se limitó estrictamente a su inversión inicial en de Havilland. En cambio, Bombardier recibió Gobierno de esargama de

b) Argumentos del Canadá

6.275 En respuesta a la petición del Grupo Especial de que se presente documentación sobre la determinación del tipo de interés de la venta, el Canadá sostiene que no ha preparado una defensa en lo tocante a determinar si esas contribuciones son *subvenciones* en el sentido del artículo 1 del Acuerdo SMC. El Canadá señala que está de acuerdo con el Brasil sobre la importancia del principio de economía procesal respecto de las cuestiones que deben dilucidarse en el presente caso. El Canadá no estima apropiado presentar pruebas para responder a alegaciones que considera falsas y carentes de fundamento, a un argumento que no se ha justificado debidamente, y para apoyar una defensa que el Canadá no ha preparado. Por consiguiente, en la medida en que el Canadá ha presentado documentos en respuesta a esta cuestión del Grupo Especial, el Canadá sostiene que se han presentado para apoyar la comunicación del Canadá de que las contribuciones objeto de las diferencias no están "supeditadas a los resultados de exportación" en el sentido del artículo 3 del Acuerdo SMC.

6.276 En lo que respecta a los hechos, el Canadá niega la afirmación del Brasil de que
"

6.279 En lo que respecta al precio de venta de 49 millones de dólares establecido para de Havilland en 1992, el Canadá sostiene que, independientemente de que de Havilland fuera solvente, de que hubiera aumentado su capital, de que los préstamos en concepto de reestructuración pudieran agregar valor a la empresa, el precio de venta en 1997 sería el acordado en 1992. El Canadá explica que el Gobierno de Ontario acordó el precio de venta en 1992 porque Boeing había aportado 1.300 millones de dólares a de Havilland, para vender esa empresa por 100 millones de dólares tras seis años de funcionamiento. Según el Canadá, la participación de Ontario en el proyecto destinado a revitalizar a de Havilland en 1992 estaría supeditada a que Ontario recuperara al menos la cantidad invertida en la compra.

6.280 Respecto del valor de las acciones de la empresa de Havilland cuando se efectuó la venta a Bombardier en 1997, en respuesta a una pregunta del Grupo Especial, el Canadá presenta una carta del Vicepresidente de Servicios Jurídicos de Bombardier. Según esa carta, en el momento de su venta a Bombardier por Ontario, los dictámenes de la auditoría de de Havilland indicaban que sus acciones tenían un valor negativo. El Grupo Especial pidió que se facilitaran ejemplares de los dictámenes de la auditoría y de las notas que los acompañaban y, en respuesta a esa petición, el Canadá alega que la información solicitada por el Grupo, -declaraciones detalladas de la auditoría de de Havilland junto con todas las notas anexas y cualquier otra documentación pertinente- es una información comercial confidencial de carácter sumamente sensible que no está en posesión del Gobierno del Canadá ni del Gobierno de Ontario, y que el Canadá debe ponderar su deseo de presentar al Grupo Especial toda la información que pueda ayudarle a llegar a una decisión con el interés de las partes privadas que no son Parte en esta diferencia.

6.281 El Canadá sostiene además que

Bombardier compense el enorme beneficio que recibió al comprar la participación restante de la empresa de Havilland en 1997, debido a las contribuciones, cuyo valor actualizado asciende a 874,7 millones de dólares, aportadas por el Gobierno del Canadá y el Gobierno de Ontario a de

2. Supeditación a las exportaciones

a) Argumentos del Brasil

6.288 Según el Brasil, como parte de la transacción se pidió a Bombardier que "gestionara la empresa de Havilland con miras a proseguir el montaje final de aeronaves [...]", lo que para el Brasil representa la concertación de un pacto que supedita la transacción al mantenimiento, entre otras cosas, de la actual estrategia de ventas orientadas a la exportación de de Havilland. El Brasil sostiene que en el momento en que se redactó esa frase, en la cartera de pedidos de de Havilland figuraban 61 aeronaves, de las cuales todas excepto una se destinaron a la exportación. En otras palabras, el Brasil afirma que Bombardier pagó un precio con un descuento considerable por la compra de de Havilland, a cambio de lo que el Gobierno de Ontario preveía que sería la continuación de la orientación a la exportación de las aeronaves Dash 8. El Brasil sostiene que Bombardier mantuvo este compromiso; como se indica en el Informe Clark, todas las aeronaves Dash 8 de la empresa de Havilland vendidas desde 1992 se destinaron exclusivamente a la exportación.³⁹⁸ Por consiguiente, el Brasil sostiene que los beneficios obtenidos por Bombardier a raíz de la inversión de la OAC en de Havilland estaban vinculados a las exportaciones previstas, cuando no a las exportaciones o los ingresos de exportación reales y, por tanto, son subvenciones a la exportación prohibidas en el sentido del artículo 3 del Acuerdo SMC.

b) Argumentos del Canadá

6.289 El Canadá describe los factores en que se fundaron los compromisos asumidos en 1992 por la Provincia de Ontario y el Gobierno del Canadá para apoyar la reestructuración de de Havilland³⁹⁹, y señala que desde 1986 la empresa de Havilland era propiedad de Boeing y que, si bien la aeronave Dash 8 seguía considerándose un producto superior en el mercado, las pérdidas registradas por de Havilland hasta finales del decenio de 1980 -que en 1992 ascendían a 1.000 millones de dólares- hicieron que Boeing se decidiera a poner término a su incursión en el mercado de los turbopropulsores. El Canadá sostiene que la pronunciada reducción de los pedidos tras la recesión registrada a principios del decenio de 1990 así como las prácticas agresivas de financiación de las ventas y de fijación de precios por competidores subvencionados tuvieron un efecto considerable en la economía de la empresa, hasta tal punto que, a finales de 1991, Boeing indicó que tenía la intención de cerrar de Havilland sino podía encontrar un comprador idóneo.

6.290 El Canadá sostiene que, habida cuenta de la contribución de la empresa de Havilland a la economía de la provincia, tanto en términos monetarios absolutos como en términos de importancia estratégica, el Gobierno de Ontario y Bombardier estudiaron las posibilidades de viabilidad a largo plazo de la empresa de Havilland y llegaron a la conclusión de que podrían ayudarle a conseguir un dinamismo comercial a largo plazo mediante un plan de actividades empresariales apropiado, un programa Dash 8 con mayor solidez, la introducción continuada de mejoras en la productividad y la diversificación de las operaciones comerciales a través de la participación en otros programas de aeronaves de Bombardier. El Canadá afirma que también era evidente que la reestructuración se demoraría varios años y que el riesgo de que no se obtuvieran resultados satisfactorios era considerable.

³⁹⁸ *Ibid.*

³⁹⁹ Véase Ministro de Industria, Ciencia y Tecnología y Ministro de Comercio Internacional, *Comunicado de Prensa*, "Wilson welcomes purchase of de Havilland and provides federal assistance", 22 de enero de 1992 (Prueba documental CDN-66) y Ministerio de Industria, Comercio y Tecnología, *Comunicado de Prensa*, "Ontario and Bombardier purchase de Havilland", 22 de enero de 1992 (Prueba documental CDN-67), donde se enumeran los compromisos contraídos por ambos Gobiernos cuando el Gobierno de Ontario y Bombardier compraron esa empresa a Boeing en 1992.

6.291 Según el Canadá, el 22 de enero de 1992 Ontario y Bombardier negociaron una compra de activo con Boeing con miras a adquirir las acciones de su división de Havilland, y el 9 de marzo de 1992 se cerró el trato. En ese momento de Havilland Holdings Inc. (DHI) adquirió las acciones de la empresa de Havilland. El Canadá afirma que DHI se capitalizó con 100 millones de dólares canadienses y la totalidad del capital se invirtió en de Havilland. El Canadá estima que la inversión de capital efectuada por Ontario garantizaba que la provincia sería un interlocutor en las decisiones de la futura dirección de la empresa de Havilland. Ontario nombró a tres de los siete miembros de la Junta Directiva.

6.292 El Canadá sostiene que el acuerdo de accionistas concluido en 1992, vinculante para ambas partes, incluía una opción de "venta". Ontario tenía el derecho de exigir a Bombardier que comprara su parte de capital por 49 millones de dólares canadienses. El Canadá sostiene que, al optar por un precio fijo, Ontario decidió sacrificar el posible aumento de valor de la empresa de Havilland tras la reestructuración. El Canadá alega que, al mismo tiempo, dado que había muchas posibilidades de que

6.299 El Brasil presenta⁴⁰⁶ un extracto de las Cuentas Públicas del Canadá 1996-97 para el Departamento de Industria, que demuestra que la división Canadair de Bombardier recibió fondos en el marco de Acuerdos Subsidiarios durante ese período. Según el Brasil, el Canadá no ha aportado información que obraba en su poder sobre la asistencia prestada en virtud de esos Acuerdos a la rama de producción canadiense de aeronaves de transporte regional. El Brasil estima que las pruebas que ha presentado bastan para justificar que el Grupo Especial formule nuevas preguntas al Canadá sobre la existencia y las condiciones de reembolso de la asistencia prestada al amparo de los Acuerdos Subsidiarios a la rama de producción canadiense de aeronaves de transporte regional.

6.300 En respuesta a una pregunta del Grupo Especial en la que se pedía al Brasil que citara casos de asistencia prestada en el marco de Acuerdos Subsidiarios bajo la forma de "contribuciones no reembolsables" a la industria de las aeronaves civiles, el Brasil responde que en la parte B del Acuerdo Subsidiario de 1992⁴⁰⁷ se indica que puede concederse asistencia en el marco de ese Acuerdo en forma de "una contribución reembolsable o no reembolsable". A juicio del Brasil el estudio del Partido Reformista del Canadá, presentado como prueba⁴⁰⁸, demuestra que tradicionalmente una parte de la asistencia concedida a Bombardier en virtud de tales Acuerdos se caracterizaba por ser "no reembolsable", o simplemente⁴⁰⁶ 6.300 no contribución". El Brasil sostiene que el Canadá se niega a difundir información que permitiría que el Brasil, y el Grupo Especial, pudieran determinar si de hecho se habían otorgado contribuciones no reembolsables en el marco de Acuerdos Subsidiarios sujetos al Acuerdo SMC. El Brasil considera que ha presentado pruebas suficientes para establecer que existe una presunción

2. Supeditación a las exportaciones

a) Argumentos del Brasil

6.309 El Brasil afirma que el Gobierno del Canadá y el Gobierno de Quebec financian conjuntamente, en el marco de los Acuerdos Subsidiarios, los principales proyectos industriales destinados a mejorar la competitividad de la economía de Quebec. El objetivo de los Acuerdos Subsidiarios es explícitamente potenciar el desarrollo de los mercados de exportación para los productos de Quebec fomentando "el acceso a nuevos mercados interiores y *exteriores*"⁴¹², y por ese motivo el Brasil sostiene que la financiación otorgada en el marco de esos Acuerdos se destina con frecuencia de modo explícito a proyectos e industrias orientados a la exportación.⁴¹³ En respuesta a una pregunta del Grupo Especial, que quería saber de qué modo apoyaban los artículos de prensa citados su alegación relativa a la expresión "explícitamente destinadas", el Brasil afirma que los proyectos descritos son ejemplos concretos que demuestran el argumento del Brasil de que la financiación otorgada en el marco de Acuerdos Subsidiarios se destina "explícitamente" -es decir, en la realidad- a proyectos orientados a la exportación, ya que un artículo indica que se concedió financiación en el marco del Acuerdo Subsidiario a una empresa que obtenía el 92 por ciento de sus ingresos de las ventas de exportación, y otro señala que en el marco del Acuerdo Subsidiario se concedieron fondos a una empresa en la que "la mayor parte de la producción se destina a la exportación a los Estados Unidos". En respuesta a una pregunta del Grupo Especial, que deseaba saber por qué el Brasil afirma que el objetivo de los Acuerdos Subsidiarios es potenciar el desarrollo de los mercados de exportación pero menciona tan sólo el Acuerdo de 1985, el Brasil responde que esa cita no aparece en el texto del Acuerdo Subsidiario de 1992. El Brasil reitera que no alega que la asistencia concedida a la rama de producción canadiense de aeronaves de transporte regional en el marco de Acuerdos Subsidiarios esté supeditada *de jure* a las exportaciones, sino que la asistencia otorgada a esa rama de producción al amparo de ese Acuerdo está supeditada *de facto* a la exportación. Por tanto, a juicio del Brasil, no es necesario que en ambos o en ninguno de los Acuerdos Subsidiarios figuren disposiciones que indiquen expresamente que están supeditados a la exportación.

6.310 El Brasil cita un estudio preparado por el Partido Reformista del Canadá en el que se informa de que el sector de las aeronaves de transporte regional ha sido un importante receptor de los beneficios otorgados en el marco de los Acuerdos Subsidiarios⁴¹⁴, y señala que la rama de producción canadiense de aeronaves de transporte regional está totalmente orientada a la exportación, según el Informe Clark. El Brasil señala asimismo que en el Acuerdo Subsidiario de 1992 se indica que el sector aeroespacial es uno de los "principales sectores", y que el apoyo que se le pueda prestar es fundamental para el desarrollo de la economía de Quebec.⁴¹⁵

⁴¹² Acuerdo Subsidiario Canadá-Quebec sobre el Desarrollo Industrial de 1985, artículo 2.2 d). *Ibid.*

6.311 A juicio del Brasil, la asistencia prestada en virtud de Acuerdos Subsidiarios puede concederse "en forma de contribuciones reembolsables o no reembolsables".⁴¹⁶ En respuesta a una pregunta formulada por el Grupo Especial, que deseaba saber por qué el Brasil considera que los

6.320 El Brasil no niega que ciertos fondos otorgados en el marco del Acuerdo Subsidiario se hayan destinado a *otras* industrias que efectúan ventas en mercados de exportación, o a otras industrias que efectúan ventas en mercados

6.324 El Brasil hace referencia a la conclusión contenida en el último examen de las políticas comerciales del Canadá realizado en la OMC, en el sentido de que IQ "proporciona garantías de exportación para proyectos considerados demasiado arriesgados por las instituciones financieras privadas", y que la ayuda de IQ "se destina al fomento o la expansión de las exportaciones, la compra de empresas extranjeras o la financiación de contratos". A juicio del Brasil, al ofrecer garantías para proyectos que, según lo expresado en el examen de las políticas comerciales "son considerados demasiado arriesgados por las instituciones financieras privadas", IQ realiza una posible transferencia directa de fondos y concede el obvio beneficio, en el sentido del párrafo 1 del artículo 1 del Acuerdo SMC, de facilitar recursos que de otro modo no estarían simplemente a su disposición. Teniendo en cuenta esto, el Brasil sostiene que no es necesario que la financiación de la SDI sea reembolsable sólo en ciertas condiciones para que constituya una subvención. Alega asimismo que, aunque la contribución conjunta DIPP/SDI para el desarrollo del avión regional de Bombardier para 50 pasajeros no está sujeta a la jurisdicción del Grupo Especial (párrafos 4.74 a 4.78), su característica de ser reembolsable de forma condicional constituye una prueba convincente de que la financiación de tales características está disponible y se concede con carácter general a la industria canadiense que fabrica aeronaves de transporte regional.

6.325 El Brasil alega que ha demostrado que se han aportado y se aportan fondos a esta industria, y que dichos fondos se conceden y se han concedido en condiciones que constituyen una subvención en el sentido del párrafo 1 del artículo 1 del Acuerdo SMC. El Brasil considera que, habiendo aportado esta prueba, el Grupo Especial debe solicitar al Canadá que presente las pruebas puestas a disposición de la Secretaría de la OMC cuando se llevó a cabo el examen de las políticas comerciales.

b)

debe ponderar teniendo en cuenta los intereses comerciales y los derechos de partes privadas que no participan en esta diferencia. En consecuencia, el Canadá señala que, con la autorización expresa del Gobierno de Quebec, ha presentado, como información comercial confidencial, los acuerdos de contribución concertados con Industries Aérospatiales Mecair Inc., Héroux Inc., y Finition de Métal National N.M.F. (Canada) Ltée. relativos a los tres proyectos incluidos en el marco del *Fondo de Fomento de la Industria Aeroespacial*, en los que las cláusulas relativas a las condiciones de reembolso se han suprimido. El Canadá sostiene que cada acuerdo detalla las condiciones del proyecto, la contribución y el reembolso.⁴²⁷

6.329 El Canadá hace notar también que los "programas *ad hoc*" enumerados en el marco de la SDI, relativos al sector de la aeronáutica civil, son en realidad actividades que corresponden al Acuerdo Subsidiario y son administradas (en el caso de Quebec) por medio de la SDI y, en consecuencia, dichos programas ya han sido tenidos en cuenta.

6.330 Además, el Canadá señala que cinco actividades del FAIRE en el período 1997-98 no correspondían al sector de la aeronáutica civil: un proyecto se refería al sector de los productos de madera, uno al sector de los vehículos pesados (camiones), otro al sector de la industria turística y dos al sector de la informática. El Canadá señala que, en consecuencia, estas actividades del FAIRE no están incluidas en la jurisdicción del Grupo Especial.

c) Observaciones del Brasil

6.331 En lo que respecta a la mención que hace el Canadá a la aceptación del Brasil del principio de economía procesal, el Brasil recuerda la referencia a la economía judicial contenida en su carta al Grupo Especial de 13 de diciembre de 1998 (véase el párrafo 6.281).

6.332 El Brasil alega asimismo que, aunque el Canadá ha presentado los acuerdos de contribución correspondientes a los tres proyectos del Fondo de Fomento de la Industria Aeronáutica identificados por el Grupo Especial, ha retenido las secciones correspondientes a las condiciones del reembolso, así como algunas de las "conditions préalables". El Brasil sostiene que estas secciones probablemente

6.334 El Brasil sostiene que, en el marco de la SDI, el Gobierno de Quebec patrocina programas de exportación "destinados a fomentar las *exportaciones* de bienes y servicios producidos en Quebec".⁴³⁰ Según el Brasil, la SDI fue constituida con el objetivo de "fomentar el desarrollo económico de Quebec, particularmente mediante estímulo al desarrollo de las empresas, *el crecimiento de las exportaciones*, la investigación y el desarrollo de nuevas técnicas".⁴³¹ El Brasil sostiene que la SDI concede a las empresas de Quebec "garantías de pago o de reintegro de una obligación financiera" y

F. ARGUMENTOS RELATIVOS AL INFORME F

ningún fundamento ni prueba alguna con respecto a una afirmación que carece de pertinencia. No se trata de una prueba ni de un argumento; es simplemente una insinuación.

6.348 El Canadá sostiene que, con respecto a la SDI de Quebec, el Informe Finan no formula ninguna "suposición", sino que hace una aseveración de "hechos" sin fundamento: "los proyectos *deben* estar destinados a mercados fuera de Quebec".⁴⁴⁴ [cursivas del Canadá] El Canadá lo niega (párrafos 6.335 a 6.340). A juicio del Canadá, la SDI incluye diversos programas, y sólo uno de ellos se relaciona con la "exportación" y, en todo caso la SDI entiende por "exportación" la "exportación fuera de Quebec", *con inclusión de las demás provincias del Canadá*, como el propio Brasil reconoce.

6.349 El Canadá recuerda su argumento, de que la conclusión que figura en el Informe Finan con

importancia. Según el Brasil, la cuestión fundamental establecida por el Brasil y por el Informe Finan es que, cualquiera sea la cuantía, y ya sea que se utilice el criterio del "beneficio para el receptor" o del "costo para el gobierno", los programas canadienses otorgan un beneficio y constituyen una subvención en el sentido del artículo 1 del Acuerdo SMC.

6.352 Respondiendo a las observaciones específicas del Canadá, el Brasil expresa en términos generales que el Informe Finan realizó dos cálculos distintos: en primer lugar, el valor total actualizado de 1998 de los beneficios recibidos por Bombardier en el pasado, así como los que se prevé que recibirá en el futuro.⁴⁴⁶ En segundo lugar, los beneficios por avión a reacción de 50 pasajeros entregados en 1998.⁴⁴⁷ El Brasil sostiene que los beneficios por avión se refieren sólo a beneficios que ya se han recibido y no incluyen los beneficios correspondientes al desarrollo del avión de 70 pasajeros.

a) Períodos respecto de los cuales se cuantifican y se calculan globalmente las subvenciones

6.353 El Brasil sostiene que no discrepa de los criterios propuestos por KPMG para evaluar los períodos de tiempo utilizados en el Informe Finan, pero insiste en la importancia de aplicar los períodos correctos *que se ajusten a los hechos y las circunstancias del caso*. El Brasil alega que, como cada una de las distintas subvenciones concedidas por el Gobierno del Canadá que se analizan en el Informe Finan abarca distintos hechos y circunstancias, se aplicaron correctamente distintos períodos para calcular los beneficios recibidos por Bombardier, de conformidad con los hechos:

i) *Aportaciones de capital de la EDC*

6.354 Período: Los beneficios se calcularon para cada uno de los 20 años, transcurridos desde el ejercicio económico de 1996 hasta el del año 2015.

6.355 Justificación: Se presume que la EDC participa en la financiación de cada avión a reacción vendido por Bombardier, a partir de enero de 1996 y durante los 20 años estimados de vida económica del producto.⁴⁴⁸ El Brasil hace notar que extender el análisis a un período de 20 años no modifica considerablemente el análisis de los beneficios globales porque los beneficios recibidos en el futuro se actualizan al presente conforme a una tasa del 16,9 por ciento. Por lo tanto, el 75 por ciento del valor actualizado neto de los beneficios correspondientes a las aportaciones de capital de la EDC se generan en los primeros 10 años del análisis, es decir, hasta el año 2005.

ii) *"Inversión" de 87 millones de dólares canadienses en el CRJ-700 de 70 pasajeros*

6.356 Período: A fin de calcular un beneficio global para Bombardier, el análisis se extiende hasta el año 2019. Ahora bien, no se calcula ningún beneficio por aeronave con relación a esta subvención porque las entregas del avión a reacción de 70 pasajeros aún no ha comenzado.

6.357 Justificación: El Brasil observa que el Gobierno espera recibir el reintegro, más un pequeño beneficio, mediante las regalías por aeronave a partir de la venta del 250º avión a reacción. Por consiguiente, el análisis abarca la vida estimada del avión a reacción de 70 pasajeros, es decir, 20 años.

⁴⁴⁶ Las cantidades totales figuran en el cuadro B.1 del Informe Finan.

⁴⁴⁷ Las cantidades por avión se resumen en el cuadro B.16 del Informe Finan.

⁴⁴⁸ Véase R. Baldwin y P. Krugman, "Industrial Policy and International Competition in Wide-Bodied Jet Aircraft", en R. Baldwin, ed., *Trade Policy and Empirical Analysis* (Chicago: University of Chicago Press, 1998). Baldwin y Krugman expresan: "[...] los ciclos del producto en materia de aeronaves son bastante largos [...]. (L)a vida de un buen fuselaje es de aproximadamente 20 años."

6.365 Al separar los beneficios pasados y futuros en el cálculo del valor actualizado global de los beneficios, el Brasil sostiene que los únicos beneficios "previstos" son los beneficios de la EDC en 1999 y años posteriores. El Brasil no está de acuerdo con los porcentajes calculados del porcentaje de los beneficios de la EDC que podrían considerarse como "previstos". Sostiene que el número de aviones realmente vendidos no es la base de comparación que se debe utilizar para distinguir los beneficios actuales de los previstos, sino que esa base debe consistir en el valor actualizado de los beneficios correspondientes a las transacciones realizadas en 1998 o antes de este año, comparado con las transacciones previstas para el futuro. El Brasil calcula el valor actualizado de los beneficios correspondientes a las transacciones realizadas en 1998 o antes de este año en una cifra que oscila entre 215 y 236 millones de dólares EE.UU. La estimación realizada por el Brasil del valor actualizado de los beneficios correspondientes a transacciones futuras oscila entre 679 y 743 millones de dólares EE.UU. Por consiguiente, a juicio del Brasil, la proporción del valor actualizado total de los beneficios con relación a los beneficios previstos es de aproximadamente el 30 por ciento.

3. Réplica del Canadá

6.366

ha quedado saturado desde 1992. El Canadá sostiene que, debido a esta saturación, desde 1992 ha habido *sólo dos* ventas por parte de empresas, de *cualquier* nueva aeronave turbopropulsada regional a clientes canadienses⁴⁵⁰, y una importación de un Dash-8 usado en 1998.

6.370 A juicio del Canadá, en el período 1984-90 las aerolíneas canadienses invirtieron considerablemente en aeronaves turbopropulsadas de transporte regional y la flota aérea canadiense de transporte regional se incrementó en un *776 por ciento*⁴⁵¹, y posteriormente se estabilizó, ya que el mercado canadiense estaba saturado.

6.371 El Canadá sostiene que, al 1º de enero de 1998, las empresas de transporte canadienses utilizaban casi 100 Dash-8 en servicio regular⁴⁵², y que, desde su introducción en 1983-84 hasta el

están registradas en el Canadá⁴⁵⁴, y vuelan por rutas regulares entre centros del Canadá y entre el Canadá y centros de los Estados Unidos.⁴⁵⁵

6.374 El Canadá también discrepa de la afirmación contenida en el Informe, en el sentido de que Air Canada hizo un pedido de 26 de los 50 CRJ de pasajeros en varias transacciones distintas, y que Air Canada no estaba interesada en la propiedad de esas aeronaves.⁴⁵⁶ Según el Canadá, esta afirmación no está corroborada por elementos probatorios. El Canadá sostiene que, para financiar sus compras, Air Canada decidió utilizar arrendamientos financieros apalancados estadounidenses para 24 CRJ, y los otros dos CRJ se compraron mediante pago en efectivo.⁴⁵⁷ Por lo tanto, Air Canada ha mostrado un evidente interés en ser propietaria de aeronaves CRJ. El Canadá afirmó que las dos últimas compras se han acreditado de forma indudable mediante los comprobantes de venta y los certificados de aceptación de esas aeronaves.

6.375 En opinión del Canadá, las aerolíneas que compran aeronaves examinan diversos mecanismos de financiación a fin de reducir los costos de financiación, y en la actualidad el arrendamiento financiero apalancado en los Estados Unidos es uno de los instrumentos de financiación más difundidos, ya que permite que una aerolínea transfiera beneficios fiscales estadounidenses a un participante en el capital social, a cambio de costos de financiación inferiores.⁴⁵⁸ El Canadá expresa que se pueden encontrar ventajas similares en otros países: el Japón, Alemania y el Reino Unido.

6.376 A juicio del Canadá, dada la mundialización de los servicios financieros y los movimientos de capital, estas transacciones no se pueden caracterizar como exportaciones simplemente porque son financiadas o suscritas en otro país. Esto significa que la decisión de Air Canada con respecto al instrumento de financiación no puede modificar la naturaleza fundamental de esas transacciones: se trata de ventas internas y no de ventas de exportación.

6.377 El Canadá sostiene que, por lo tanto, el "Informe Clark" llega incorrectamente a la conclusión de que el 100 por ciento de todas las ventas de aeronaves de transporte regional de Bombardier han estado destinadas a la exportación.

6.378 El Canadá sostiene asimismo que la definición de "venta" del Informe Clark, que computa los pedidos en firme como ventas, es incorrecta.⁴⁵⁹ El Canadá alega que las ventas quedan propiamente establecidas *cuando se entrega la aeronave*, ya que es posible que los pedidos en firme no se conviertan en ventas, como se demostró durante la depresión de la industria aeronáutica ocurrida a

⁴⁵⁴ Transport Canada Registry of Civilian Aircraft, en línea: página de presentación de Transport Canada <<http://www.tc.gc.ca/cgi-bin/webdbc.dll/Av>> (fecha de acceso: 10 de noviembre de 1998) (Prueba documental CDN-45).

⁴⁵⁵ Air Canada, comunicado de prensa, "Air Canada to Add Two New Canadair Jets to Fleet" (31 de enero de 1997) (Prueba documental CDN-46).

⁴⁵⁶ "Informe Clark", 13.

⁴⁵⁷ Air Canada, Informe anual 1997 (Prueba documental CDN-47).

⁴⁵⁸ Andrew Littlejohns y Stephen McGairl, eds., *Aircraft Financing*, tercera edición (New Jersey, Estados Unidos: Euromoney Books, 1997), capítulo 8 (Prueba documental CDN-48).

⁴⁵⁹ "Informe Clark", 4: "Nuestro análisis se basa en el número de aeronaves vendidas, esto es, las que han sido objeto de pedidos o compromisos, y no en el valor. Como las entregas pueden ser posteriores a los pedidos en varios meses o varios años, siempre que fue posible hemos escogido la fecha del pedido comunicado, no sometido a ninguna condición, como la base más adecuada para determinar la fecha de venta."

comienzos del decenio de 1990.⁴⁶⁰ El Canadá hizo notar que Air BC compró dos aeronaves Dash 8 en abril y mayo de 1992 utilizando arrendamientos financieros provisionales de un mes de duración, y posteriormente se convirtió en propietaria de las aeronaves en julio de 1992. Por lo tanto, utilizando la correcta definición de venta, la empresa de Havilland realizó ventas internas en el "período objeto de examen" escogido por el Informe Clark.

2. Respuesta del Brasil

6.379 El Brasil está en desacuerdo con las críticas formuladas por el Canadá, en el sentido de que el Informe Clark no incluye las ventas de aeronaves de serie Dash 8 a aerolíneas nacionales con anterioridad a 1992, y sostiene que si el Informe Clark hubiera tenido en cuenta el período 1984-90, habría encontrado pruebas que acreditarían la existencia de ventas internas (párrafos 6.368 a 6.371).

6.380 El Brasil hace notar que ha reconocido, aceptando los argumentos del Canadá, que una presunta subvención de 1989 otorgada por DIPP y la SDI no quedaba incluida en la jurisdicción del Grupo Especial porque había sido otorgada antes de la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC (párrafo 4.77) y alega que el Canadá no puede "repicar y andar en la procesión". A juicio del Brasil, o bien el período anterior al 1º de enero de 1995 es pertinente y es objeto de la jurisdicción del Grupo Especial, o no lo es. El Canadá no puede pretender una cosa y también la otra.

6.381 El Brasil también está en desacuerdo con el argumento del Canadá, en el sentido de que, como 26 CRJ son utilizados por Air Canada y han sido registrados para volar en el Canadá, representan ventas nacionales y no ventas de exportación (párrafos 6.372 a 6.376).

6.382 El Brasil observa que, en primer lugar, 10 de los 26 CRJ utilizados por Air Canada fueron vendidos en 1993, antes de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo SMC.⁴⁶¹ El Brasil alega que, según el Canadá, los hechos ocurridos antes de la entrada en vigor del Acuerdo SMC no están sujetos a la jurisdicción del Grupo Especial.

6.382 nmas (p P Tc 025 -5.s veEl 25 lae3ne.87i1pn venta1mTD n4ido, a86P d76).E89150 -1s 61382e11.25 3, anteoerv Tc

3. Réplica del Canadá

6.388 El Canadá, respondiendo al argumento del Brasil, de que 10 de los 26 CRJ fueron vendidos antes de 1995, manifiesta que, si una venta se computa en la fecha en que se realiza la entrega, Air Canada ha comprado 22 CRJ desde el 1° de enero de 1995⁴⁶⁷, dos de los cuales fueron pagados en efectivo en enero de 1997 (párrafo 6.373), y los 20 restantes fueron financiados mediante arrendamientos financieros apalancados estadounidenses. Con respecto a las ventas de Dash 8 y al argumento del Brasil, de que el Canadá no puede "repicar y andar en la procesión", el Canadá sostiene que sus comentarios sobre el Informe Clark simplemente respondían a las afirmaciones y análisis de ese documento, y que fue el Informe Clark el que prefirió examinar el período anterior a 1995. En opinión del Canadá en sus comentarios sobre el Informe Clark no adoptó ninguna posición respecto de si las transacciones anteriores a 1995 están o no incluidas en la jurisdicción del Grupo Especial.

6.389 El Canadá niega que haya reconocido que ninguno de los 26 CRJ de Air Canada se hubieran vendido mediante un instrumento de financiación de capital de la EDC a una SPC de los Estados Unidos (párrafo 6.381). El Canadá sostiene que sus declaraciones citadas por el Brasil a este respecto no hacen mención alguna de la participación de la EDC, ni de CRJ Capital, y alega que el Brasil continúa caracterizando erróneamente a CRJ Capital como un "instrumento de financiación de capital de la EDC". El Canadá recuerda sus declaraciones y el certificado oficial que ha presentado⁴⁶⁸

establecidos por Transport Canada para las aeronaves nacionales.⁴⁷¹ En opinión del Canadá, esto prueba que esas aeronaves no estaban destinadas a la exportación, ya que si el propósito hubiera sido exportarlas a los Estados Unidos, se hubieran fabricado de conformidad con los requisitos aplicables en esa jurisdicción, es decir, los requisitos establecidos por la Administración Federal de Aviación de los Estados Unidos.

6.393 A este respecto, el Canadá sostiene que el certificado general de aeronavegabilidad se debe comparar con el certificado de aeronavegabilidad para la exportación. Los CRJ adquiridos por Air Canada reciben un certificado general de aeronavegabilidad⁴⁷², mientras que los clientes de ventas de exportación, como los de los Estados Unidos, recibirían un certificado de aeronavegabilidad para la exportación⁴⁷³, cuyo significado se establece en el *Reglamento de Aviación del Canadá*.⁴⁷⁴

6.394 El Canadá alega que, de conformidad con ese Reglamento, cuando el Ministro de Transportes canadiense acuerda expedir un *certificado de aeronavegabilidad para la exportación* con respecto a una aeronave que se exporta, en el que se indica que ésta se ajusta a una norma de aeronavegabilidad extranjera, el Ministro debe verificar el cumplimiento de todo requisito especial establecido en esa norma extranjera⁴⁷⁵; estas normas, en el caso de las aeronaves exportadas a los Estados Unidos, figuran en un Apéndice del Reglamento.⁴⁷⁶ Según el Canadá, la Administración Federal de Aviación de los Estados Unidos (FAA) acepta los certificados de aeronavegabilidad para la exportación del Canadá si la aeronave se ajusta a ciertos requisitos establecidos por la FAA, de conformidad con un

arrendamientos financieros apalancados estadounidenses se habían exportado⁴⁷⁸, y que ninguno de ellas había sido jamás registrado por Transport Canada como *importado* por el Canadá.⁴⁷⁹ El Canadá alega asimismo que *si* una aeronave se importa, este hecho se registra en el Registro Canadiense de Aeronaves Civiles, de modo que en la inscripción de dicho Registro correspondiente a un Dash 8 importado por Air Nova se indica como "año de importación" el de 1988. De modo análogo, las inscripciones correspondientes a dos SAAB 340B indica que fueron importados en 1994 y 1995, respectivamente. El Canadá sostiene, no obstante, que las inscripciones de todos los CRJ de Air Canada en el Registro Canadiense de Aeronaves Civiles indican que las aeronaves financiadas mediante arrendamientos financieros apalancados en los Estados Unidos nunca se han importado.

6.396 El Canadá también discrepa del argumento del Brasil, de que, con arreglo al artículo 202.42 del *Reglamento de Aviación del Canadá* hubiera sido ilegal que Air Canada utilizara aeronaves registradas en el extranjero sin obtener un certificado de registro canadiense. El Canadá sostiene que

los préstamos y garantías que tienen la finalidad expresa de ayudar a las empresas a la "conquête de marchés à l'exportation" y apoyar las transacciones "à l'étranger" (párrafo 6.332)

constituirían subvenciones supeditadas a los resultados de exportación.

7.2 Las Comunidades Europeas consideran que el enfoque del Brasil es injustificadamente amplio y coloca a todas las actividades de fomento industrial en la categoría de subvenciones potencialmente prohibidas, y no tiene en cuenta el hecho de que el Acuerdo SMC distingue tres categorías de subvenciones: las subvenciones prohibidas, las subvenciones recurribles y las subvenciones no recurribles. Las Comunidades Europeas consideran que el planteamiento del Brasil está en contradicción con esta distinción básica, ya que sostiene que incluso algunas subvenciones no recurribles quedarían incluidas en la categoría de subvenciones prohibidas.

7.3 En opinión de las CE, el párrafo 1 a) del artículo 3 del Acuerdo SMC y su nota establecen una definición mucho más limitada de las subvenciones prohibidas. A juicio de las Comunidades Europeas, el significado liso y llano de las palabras "supeditadas" y "vinculada" requieren una *condicionalidad* entre las subvenciones y la exportación o los resultados de exportación. Las Comunidades Europeas apoyan la opinión del Canadá, de que el *efecto* o el *objetivo* de una subvención *no pueden* por sí solos ser suficientes para establecer la supeditación *de facto* a los resultados de exportación con arreglo al párrafo 1 a) del artículo 3. Las Comunidades Europeas sostienen que la exportación o los ingresos de exportación deben ser una *condición* para el otorgamiento de la subvención, y que dicha condición se cumpliría en los casos en que las exportaciones se realizan por el deseo de las empresas de beneficiarse de una subvención que sólo se puede obtener si hay exportaciones; en otros términos, abarcaría los casos en los que, aunque la subvención no está específicamente vinculada a los resultados de exportación, en la práctica las empresas están obligadas a exportar si desean cumplir los requisitos establecidos para la obtención de la subvención.

7.4 Las Comunidades Europeas sostienen que la redacción del párrafo 1 a) del artículo 3 fue el resultado de un prolongado debate llevado a cabo entre las opiniones divergentes representadas en las negociaciones de la Ronda Uruguay -Oitegorestán obligadas a ee las CE, el párresas est4,estáno Tj 0

Comunidades Europeas; la subvención estaría supeditada *de facto* a los resultados de exportación y, por tanto, sería una subvención prohibida.

7.10 Las Comunidades Europeas sostienen que el ejemplo estadounidense demuestra la necesidad de llevar a cabo un análisis más preciso que el propuesto por los Estados Unidos, y de examinar de qué manera se aplican las condiciones para obtener la subvención, por ejemplo analizando si las solicitudes de ayuda se rechazarían cuando los planes presentados mostraran que la subvención i) no afectaría a las exportaciones en absoluto (es decir, que las exportaciones se mantendrían al nivel actual), o ii) sólo afectarían a las exportaciones en proporción al aumento global de la producción (es decir, manteniendo la relación actual entre ventas internas y ventas de exportación). Si la solicitud fuera aceptada en ambos casos, a juicio de las Comunidades Europeas no se trataría necesariamente de una subvención a la exportación, ya que se concedería también a los productores que venden en el mercado interno.

2. Primer párrafo del Anexo I k) del Acuerdo SMC

7.11 Las Comunidades Europeas formulan observaciones sobre la "norma de refugio" prevista en el segundo párrafo del Anexo I k) del Acuerdo SMC para las prácticas seguidas en materia de créditos a la exportación que se ajusten a las condiciones establecidas en el mismo.

7.12 Las Comunidades Europeas hacen notar que el Canadá no defiende la financiación y las garantías crediticias de la EDC sobre esta base, sino que alega que las garantías crediticias financiadas por la EDC no conceden ninguna ventaja importante en lo que respecta a las condiciones de los créditos de exportación, y que su financiación no se realiza en "condiciones de favor".

7.13 En opinión de las Comunidades Europeas, las directrices de la OCDE sobre el crédito a la exportación con apoyo oficial satisfacen claramente los requisitos del párrafo 2 del Anexo I k) del Acuerdo SMC. Las Comunidades Europeas sostienen que la importancia de las directrices de la OCDE deriva de la nota 5 al párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC, en el que se establece que:

"Las medidas mencionadas en el Anexo I como medidas que no constituyen subvenciones a la exportación no estarán prohibidas en virtud de ésta ni de ninguna otra disposición del presente Acuerdo."

7.14 Las Comunidades Europeas sostienen que, si se interpreta esta nota conjuntamente con el párrafo 2 del Anexo I k) del Acuerdo SMC se llega a la conclusión de que las actividades de crédito a la exportación que se ajustan a un compromiso internacional en materia de créditos oficiales a la exportación, según se describen en el párrafo 2 del Anexo I k) del Acuerdo SMC y, por tanto, todas las actividades de crédito a la exportación que se ajustan a las directrices de la OCDE, no están prohibidas en virtud del párrafo 1 del artículo 3 ni de ninguna otra disposición del Acuerdo SMC. Esto significa que, a los fines del Acuerdo SMC, el párrafo 2 del Anexo I k) de dicho Acuerdo crea una "norma de refugio" para las prácticas seguida por los Miembros en materia de créditos a la exportación que se ajusten a las directrices de la OCDE.

7.15 Las Comunidades Europeas defienden el principio de la aplicación de las directrices de la OCDE sobre el crédito a la exportación con apoyo oficial a todas las organizaciones incluidas en su ámbito de aplicación. Consideran que los tipos de interés autorizados por las directrices de la OCDE se deben utilizar en el caso del apoyo oficial a la financiación. Las Comunidades Europeas alegan que los tipos de interés con apoyo oficial inferiores a los del Acuerdo de la OCDE quedan excluidos de la "norma de refugio" y están sujetos a todo el rigor del Acuerdo SMC. Si constituyen una subvención y están supeditados a los resultados de exportación, se trata de una subvención prohibida.

7.16 Respondiendo a una pregunta del Grupo Especial relativa a la interpretación que hacen las CE de la expresión "disposiciones relativas al tipo de interés" del compromiso al que se refiere el punto k) de la Lista ilustrativa de subvenciones a la exportación, las Comunidades Europeas reiteran que el primer párrafo del Anexo I k) se debe considerar como una prohibición *ilustrativa* (es decir, que *no* define exhaustivamente el alcance del párrafo 1 a) del artículo 3 en este sector), y que el segundo párrafo, en cambio, contiene una excepción, no sólo con respecto al primer párrafo, sino con respecto a la totalidad del Acuerdo SMC (la "norma de refugio" de la OCDE).

7.17 A juicio de las Comunidades Europeas, estos son principios importantes que se deben recordar, ya que las partes y el otro tercero no parecen haber interpretado correctamente las disposiciones del párrafo k). Las Comunidades Europeas consideran que se debe tener especialmente en cuenta a este respecto la posición de los Estados Unidos (que figura en el párrafo 7.45), cuando ese país sostiene, sin ofrecer ningún razonamiento y en contradicción con el texto explícito del Acuerdo SMC que:

el párrafo k) establece la norma exclusiva para determinar si las prácticas descritas en el mismo constituyen subvenciones a la exportación.

7.18 En opinión de las Comunidades Europeas, se desprende claramente del texto del párrafo 1 a) del artículo 3 ("*con inclusión de las citadas a título de ejemplo en el Anexo I*" [cu4ssnj -36 -54 expo4 T a D /F1 11

7.22 Las Comunidades Europeas estiman que esto estaría en consonancia con el objeto y la finalidad del Acuerdo de la OCDE y, por tanto, del segundo párrafo del Anexo I k) del Acuerdo SMC, esto es, evitar, mediante la armonización de sus condiciones, que los créditos a la exportación se utilicen para crear distorsiones de la competencia. Por consiguiente, las Comunidades Europeas sostienen que la prioridad consiste en asegurar que las condiciones de los créditos a la exportación sean iguales, y la cuestión de si se trata de tipos comerciales tiene menos importancia (aunque las Comunidades Europeas consideran que los tipos de interés del Acuerdo de la OCDE están en general en consonancia con los costos totales de los préstamos comerciales que tienen las mismas condiciones (duración del crédito, etc.)). En opinión de las Comunidades Europeas, este objetivo de equiparar las condiciones de competencia de los créditos a la exportación se vería desvirtuado si no se incluyeran las prácticas seguidas en materia de créditos a la exportación que pueden convertirse en tipos de interés.

B. COMUNICACIÓN DE LOS ESTADOS UNIDOS

1. Aplicabilidad del Acuerdo SMC a las subvenciones concedidas con anterioridad a la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC

7.23 Los Estados Unidos alegan que, contrariamente al argumento del Canadá (párrafo 4.74), el Acuerdo SMC se aplica a las subvenciones concedidas antes de la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC. En opinión de los Estados Unidos, los argumentos del Canadá son erróneos por dos razones. En primer lugar, dejando de lado la cuestión de una finalidad diferente en el Acuerdo SMC o en el Acuerdo sobre la OMC, el artículo 28 de la Convención de Viena establece que las disposiciones de un tratado no obligarán respecto de "ninguna situación [...] que haya dejado de existir" con anterioridad a la fecha de entrada en vigor del Tratado. En este caso, según observan los Estados Unidos, la "situación" a la que se refiere la reclamación del Brasil es la subvención. Los Estados Unidos sostienen que, según sea la naturaleza de las supuestas subvenciones concedidas por el DIPP y la SDI, podría suceder que la subvención no terminara el 1º de enero de 1995, fecha en la cual el Acuerdo sobre la OMC entró en vigor con respecto al Canadá.

7.24 Más concretamente, los Estados Unidos sostienen que se reconoce generalmente que los beneficios de algunos tipos de subvenciones pueden durar un período de años, y observan que este concepto se recoge en el párrafo 7 del Anexo IV del Acuerdo SMC, que establece lo siguiente: "Las subvenciones concedidas con anterioridad a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC *cuyos beneficios se destinen a la producción futura* se incluirán en la tasa global de subvención." (cursivas añadidas por los Estados Unidos)⁴⁸⁷ El Comité del Código de Subvenciones de la Ronda de Tokio también reconoció este concepto cuando adoptó las "Directrices referentes a la amortización y la depreciación", que exigían que determinadas subvenciones se distribuyeron a lo largo del tiempo.⁴⁸⁸ Además, hasta donde saben los Estados Unidos, todos los principales usuarios del recurso de los derechos compensatorios, con inclusión del Canadá, distribuyen determinadas subvenciones a lo largo del tiempo, aunque la práctica de la metodología de la distribución puede variar entre los distintos países. Por último, en opinión de los Estados Unidos, el sentido común indica que, por ejemplo, la concesión de una subvención de 100 millones de dólares a una empresa no constituye una subvención sólo con respecto a las mercancías producidas por esa empresa el día en que se recibe la subvención. Por el contrario, la subvención beneficia a las mercancías producidas a

7.25 A juicio de los Estados Unidos, como se puede considerar que determinadas subvenciones concedidas en el pasado benefician a la producción actual o futura, de ello se desprende que puede existir una situación de subvención mucho después de la concesión inicial de ésta. Los Estados Unidos estiman que, cuando ello sucede, el hecho de que la medida que crea la situación de

puedan durar varios años. Dicho de otro modo, el hecho de que los redactores hayan reconocido expresamente en una parte del Acuerdo SMC el concepto de la distribución de las subvenciones a lo largo del tiempo no significa que hayan tenido la intención de suprimir la aplicación de este concepto en otras partes del Acuerdo.

7.30 Los Estados Unidos hacen notar asimismo que no sólo mencionaron el párrafo 7 del Anexo IV en su comunicación como tercero, sino que también se refirieron a la experiencia en el marco del Código de Subvenciones de la Ronda de Tokio, la práctica de los Miembros (incluido el Canadá) en materia de derechos compensatorios y el sentido común; probablemente este último factor es el más importante de todos.

7.31 Por último, los Estados Unidos expresan que también mencionaron el párrafo 7 del Anexo IV con el propósito de responder a la aseveración general del Canadá, en el sentido de que el Acuerdo SMC no se aplica a las subvenciones concedidas con anterioridad al 1º de enero de 1995. Los Estados Unidos sostienen que, aparte de cualquier otro argumento, la existencia del párrafo 7 refuta eficazmente una afirmación tan categórica.

2. La interpretación del Canadá de las "subvenciones a la exportación"

7.32 Los Estados Unidos no se pronuncian respecto de si las medidas de que se trata son en realidad subvenciones a la exportación. Están de acuerdo con el Canadá en que la primera comunicación del Brasil resulta de algún modo críptica sobre la cuestión de qué constituye una subvención a la exportación, y observan que, sin comprender su teoría jurídica, es difícil formular comentarios sobre los argumentos del Brasil.

7.33 Los Estados Unidos discrepan categóricamente de la interpretación que ofrece el Canadá sobre la expresión "subvención a la exportación". En opinión de los Estados Unidos, la interpretación del Canadá no está respaldada por las normas pertinentes de interpretación de los tratados⁴⁹⁰ y, si se aceptara, eliminaría las disciplinas más estrictas aplicables a la utilización de subvenciones a la exportación, que fueron uno de los logros principales de las negociaciones sobre subvenciones de la Ronda Uruguay.

7.34 Los Estados Unidos hacen referencia a la interpretación del Canadá, en el sentido de que el párrafo 1 del artículo 3 prohíbe las subvenciones supeditadas *de jure* o *de facto* a la exportación de subvenciones.

7.35 A juicio de los Estados Unidos, estas conclusiones derivan de un análisis interpretativo erróneo. En primer lugar, el Canadá se basa en gran medida en la existencia de la palabra "resultados" que figura en el párrafo 1 a) del artículo 3, y llega a la conclusión de que "en su sentido ordinario, el

- Esta prohibición debe aplicarse a todas las subvenciones a la exportación, es decir, a todas las intervenciones gubernamentales que confieran, con cargo al erario público (en forma de desembolsos financieros directos o renunciadas a ingresos públicos, por ejemplo reducción impositiva o condonación de deudas), un beneficio a una empresa o rama de producción haciéndolo depender de su actuación exportadora.
- Además, como la experiencia ha demostrado que las prácticas gubernamentales pueden fácilmente manipularse o modificarse con el fin de evitar esta prohibición, es evidente que una prohibición que abarque únicamente las subvenciones que se hagan depender *de jure* (es decir, expresamente) de la actuación exportadora es susceptible de elusión.
- En la actual disciplina, la prohibición es también aplicable a las subvenciones que se hagan depender *de facto* de las exportaciones. Sin embargo, ello hace necesario dar orientaciones más claras para la identificación de subvenciones a la exportación *de facto* [...]. Las subvenciones a la exportación *de facto* son aquellas en las que los hechos de los que el gobierno tenía conocimiento -o debía evidentemente haberlo tenido- en el momento de otorgar la subvención demuestran que ésta, sin que se la haya hecho depender expresamente de la actuación exportadora, tenía en realidad por finalidad aumentar las exportaciones.⁴⁹⁴

7.39 Los Estados Unidos sostienen que, aunque el texto final de la nota 4 no contiene un criterio de "conocimiento" como el expuesto inicialmente por las Comunidades Europeas⁴⁹⁵, la palabra "previstos" es coherente con un criterio que tenga en cuenta la intención del gobierno que otorga la subvención.

7.40 A juicio de los Estados Unidos, el examen que realiza el Canadá de los antecedentes de la negociación también es incompleto porque omite precisar otra modificación que se realizó con el fin de ampliar el alcance de la categoría de las subvenciones a la exportación. Concretamente, en lugar de exigir que los resultados de exportación sean el "único" elemento o el elemento "más importante", el párrafo 1 a) del artículo 3 establece que los resultados de exportación pueden ser *o bien* la condición única *o* meramente una "entre otras varias condiciones". Por lo tanto, alegan los Estados Unidos, la interpretación restringida formulada por el Canadá de las subvenciones a la exportación está en contradicción con esta demostración, que se desprende del texto, de una intención de elaborar un criterio más liberal para identificar las subvenciones a la exportación.

8.5 Hemos modificado la última oración del párrafo 9.199 para aclarar que es el Grupo Especial quien estima que un "elemento esencial" de la reclamación del Brasil relativa a la financiación de capital por parte de la EDC es el hecho de que supuestamente CRJ Capital compra y/o arrienda financieramente aeronaves. La opinión del Grupo Especial se basa en las comunicaciones presentadas por el Brasil durante las actuaciones, en las que ese país alegó reiteradamente que las aportaciones de capital por la EDC otorgaban un "beneficio" porque permitían que CRJ Capital (a la que, según se indica en la nota 233 *supra*, el Brasil considera como una sociedad para fines especiales) ofreciera a las compañías aéreas contratos de arrendamiento financiero con pagos inferiores a los del mercado. El Brasil reitera la base táctica de este argumento entre otros pasajes en los párrafos 6.103, 6.105, 6.106, 6.108, 6.109, 6.110, 6.111, 6.114, 6.116 y 6.135 *supra*. La única referencia del Brasil a las aportaciones de capital de la EDC que otorgan un "beneficio" al ofrecer contratos de préstamos con pagos inferiores figura en el párrafo 59 de su declaración oral en la segunda reunión sustantiva (véase el párrafo 6.136 *supra*). Señalamos, no obstante, que en el párrafo 57 de la misma declaración (véase el párrafo 6.135 *supra*), el Brasil manifestó:

"El Brasil alega que la EDC, directa o indirectamente, ha realizado *aportaciones de capital a la CRJ Capital* que han facilitado la posibilidad de que CRJ Capital **arriende financieramente o venda** aeronaves canadienses de transporte regional a precios reducidos." (las cursivas figuran en el original, las negritas se han añadido)

Por estos motivos y, en particular, a la luz de la propia descripción que hace el Brasil de su reclamación en el párrafo 6.135 *supra*, estimamos que estamos en lo cierto al señalar que un capital por parte de la EDC es el hecho de que supues25 Tf -0.0769 ral en la se29w () Tj 157-0.149 Tcdes

8.9 A petición del Canadá, hemos incluido la expresión "el 21 de diciembre de 1998" en la segunda oración del párrafo 9.64.

8.10 A petición del Canadá, hemos incorporado la expresión "y un certificado oficial de Exinvest" en la última oración del párrafo 9.193 y hemos puesto en plural la expresión del párrafo 9.194, que dice ahora "certificados oficiales".

8.11 En lo que respecta al párrafo 9.246, aclaramos nuestra constatación de que no existe una presunción *prima facie* en el sentido de que la venta realizada en 1997 a Bombardier por la OAC de su participación del 49 por ciento en la empresa de Havilland en 1997 constituye una subvención prohibida a la exportación.

8.12 Respecto del párrafo 9.253, el Canadá pidió que se introdujeran modificaciones en la

9.3 El 10 de julio de 1998, el Brasil solicitó el establecimiento de un grupo especial⁴⁹⁸ de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 4 del artículo 4 del Acuerdo SMC y el artículo 6 del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias ("ESD"). El Grupo Especial fue establecido el 23 de julio de 1998, con el siguiente mandato uniforme:

"Examinar, a la luz de las disposiciones pertinentes de los acuerdos abarcados invocados por el Brasil en el documento WT/DS70/2, el asunto sometido al OSD por el Brasil en ese documento y formular conclusiones que ayuden al OSD a hacer las recomendaciones o dictar las resoluciones previstas en dichos acuerdos."

B. CUESTIONES PRELIMINARES

9.4 Las partes solicitaron varias resoluciones preliminares y plantearon varias cuestiones de ese carácter en relación con la competencia del Grupo Especial, la aplicación temporal del Acuerdo SMC, la realización de una investigación de los hechos por el Grupo Especial, el procedimiento para la protección de la información comercial confidencial, los plazos para la presentación de nuevas pruebas y alegaciones, los plazos para la presentación de defensas administrativas, el derecho del Grupo Especial a recabar información con respecto a defensas no formuladas, el derecho del Grupo Especial a recabar información sin haber constatado el establecimiento de una presunción *prima facie* y el derecho del Grupo Especial a recabar información con respecto a alegaciones no formuladas.

1. Competencia del Grupo Especial

9.5 El Canadá ha planteado dos cuestiones preliminares en relación con la competencia del Grupo Especial. La primera es si determinadas medidas identificadas en la solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por el Brasil habían sido objeto de una solicitud de celebración de consultas y habían sido efectivamente objeto de consultas y podían, por lo tanto, ser objeto de la solicitud de establecimiento de un grupo especial de conformidad con el párrafo 4 del artículo 4 del Acuerdo SMC. La segunda, si alguna de las medidas identificadas en la solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por el Brasil eran lo suficientemente concretas para que pudiera considerarse que se ajustaban a la prescripción del párrafo 2 del artículo 6 del ESD. El Canadá pidió al Grupo Especial que adoptara las resoluciones solicitadas antes de que se cumpliera el plazo para la presentación por las partes de sus primeras comunicaciones.

a) Párrafo 4 del artículo 4 del Acuerdo SMC

i) *Argumentos de las partes*

9.6 El Canadá recuerda que, en relación con la Corporación de Fomento de las Exportaciones ("EDC"), en la solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por el Brasil se hacía referencia al "financiamiento y garantías de préstamos concedidos por [la EDC], con inclusión de las aportaciones de capital a sociedades constituidas especialmente para facilitar la exportación de aeronaves civiles", en tanto que su solicitud de celebración de consultas mencionaba "las aportaciones de capital [de la EDC] a sociedades constituidas especialmente para facilitar la exportación de aeronaves" y "las garantías de préstamo otorgadas por la EDC para las aeronaves exportadas".

9.7 El Canadá sostiene que la reclamación del Brasil relativa al "financiamiento" concedido por la EDC excede de la esfera de competencia del Grupo Especial, porque esa reclamación no figuraba en la solicitud de celebración de consultas presentada por ese país. Señala que las únicas actividades

⁴⁹⁸ Documento WT/DS70/2 de la OMC.

de la EDC a las que se hacía referencia en la solicitud de consultas eran las "aportaciones de capital" y las "garantías de préstamo". El Canadá afirma que el "financiamiento" es un tipo de actividad distinto

ii) *Evaluación del Grupo Especial*

9.11 Observamos que la argumentación del Canadá se basa exclusivamente en los párrafos 1 a 4 del artículo 4 del Acuerdo SMC.⁴⁹⁹ Consideramos que el Canadá, al centrarse en los párrafos 1 a 4 del artículo 4 del Acuerdo SMC para determinar la competencia del Grupo Especial, ha prescindido del párrafo 1 del artículo 7 del ESD. El párrafo 1 del artículo 7 define el mandato de los grupo especiales, y declara que el mandato de un grupo especial consiste en "examinar [...] el asunto sometido al OSD por (nombre de la parte) en el documento [que contiene la solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por esa parte] [...]". Así pues, a menos que las partes acuerden un mandato especial, el factor que normalmente determina el mandato es la solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por la parte reclamante. El mandato tiene una importancia decisiva para la cuestión preliminar que se nos ha planteado, teniendo en cuenta la declaración general formulada por el Órgano de Apelación en *India - Patentes* de que "el ámbito de autoridad de un grupo especial queda establecido en su mandato [...]".⁵⁰⁰ De forma análoga, en *Brasil - Coco desecado*, el Órgano de

consultas configuran en gran medida el fondo y el ámbito del posterior procedimiento del grupo especial".⁵⁰³

9.13 El mandato de este Grupo Especial es el siguiente:

examinar, a la luz de las disposiciones pertinentes de los acuerdos abarcados invocados por el Brasil en el documento WT/DS70/2, el asunto sometido al OSD por el Brasil en ese documento y formular conclusiones que ayuden al OSD a hacer las recomendaciones o dictar las resoluciones previstas en dichos acuerdos.⁵⁰⁴

9.14 En consecuencia, el documento WT/DS70/2, es decir, la solicitud de establecimiento de este Grupo Especial presentada por el Brasil, determina nuestro mandato. El citado documento se refiere expresamente al "financiamiento [... concedido] por la Corporación de Fomento de las Exportaciones [...]", por lo que en principio el "financiamiento" concedido por la EDC está dentro de nuestra esfera de competencia. Como hemos señalado, el "financiamiento" concedido por la EDC sólo excedería de nuestra competencia si ese "financiamiento" no formara parte de la "diferencia" respecto de la cual el Brasil ha solicitado la celebración de consultas. A nuestro parecer, el Brasil solicitó la celebración de consultas con respecto a una "diferencia" sobre subvenciones prohibidas a la exportación supuestamente otorgadas a la industria canadiense de aeronaves civiles por varios organismos, entre otros la EDC. Esa "diferencia" es también el objeto de la solicitud de establecimiento de este Grupo Especial presentada por el Brasil. Dado que el "financiamiento" de la EDC identificado en la solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por el Brasil era parte de la misma "diferencia" con respecto a la cual se había solicitado la celebración de consultas, constatamos que el "financiamiento" concedido por la EDC está comprendido en el ámbito de competencia del Grupo Especial.

9.15 El Canadá pidió al Grupo Especial que hiciera pública la resolución solicitada acerca de la competencia del Grupo Especial antes de que finalizara el plazo para la presentación de las primeras comunicaciones escritas de las partes. En nuestra opinión, no hay ninguna disposición en el ESD en virtud de la cual los grupos especiales hayan de resolver las cuestiones preliminares antes de la presentación de las primeras comunicaciones escritas de las partes. Tampoco hay una práctica establecida en ese sentido, por cuanto en numerosos informes de grupos especiales las resoluciones sobre las cuestiones preliminares se han reservado hasta la redacción del informe definitivo.⁵⁰⁵ Además, puede haber casos en los que el grupo especial desee solicitar más aclaraciones de las partes antes de adoptar una resolución sobre una cuestión preliminar. De hecho, en el presente caso, consideramos necesario solicitar esas aclaraciones. A nuestro parecer, el hecho de que un grupo especial estuviera obligado a resolver las cuestiones preliminares antes del plazo fijado para la presentación por las partes de su primeras comunicaciones escritas anularía, o al menos reduciría considerablemente, la posibilidad de conseguir aclaraciones. Por esas razones, rechazamos la solicitud del Canadá de que se adopte una resolución preliminar sobre esta cuestión antes de que finalice el plazo para la presentación por las partes de sus primeras comunicaciones.

⁵⁰³ *India - Protección mediante patente de los productos farmacéuticos y los productos químicos para la agricultura*, WT/DS50/AB/R, informe adoptado el 16 de enero de 1998, párrafo 94.

⁵⁰⁴ Documento WT/DS70/3 de la OMC.

⁵⁰⁵ Véanse, por ejemplo, *Comunidades Europeas - Bananos* (WT/DS27/R, informe adoptado el 25 de

b) Concreción de la solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por el Brasil

i) *Argumentos de las partes*

9.16 El Canadá solicita una resolución preliminar en la que se declare que la solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por el Brasil no cumple las prescripciones del párrafo 2 del artículo 6 del ESD. El Canadá recuerda que, el párrafo 2 del artículo 6 del ESD dispone, en su parte pertinente, que en las peticiones de establecimiento de grupos especiales:

[...] se identificarán las medidas concretas en litigio y se hará una breve exposición de los fundamentos de derecho de la reclamación, que sea suficiente para presentar el problema con claridad [...]

9.17 Según el Canadá, determinados elementos de la solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por el Brasil son incompatibles con el párrafo 2 del artículo 6 porque son demasiado imprecisos para facilitar al Canadá información suficiente acerca de las reclamaciones de que se trata, y su falta de precisión perjudica el derecho del Canadá en el marco de un procedimiento con las debidas garantías a conocer los fundamentos de la reclamación que se dirige contra él. En apoyo de su posición, el Canadá cita la siguiente declaración del Órgano de Apelación en *Comunidades Europeas - Bananos*:

El párrafo 2 del artículo 6 del ESD exige que en la solicitud de establecimiento de un grupo especial se especifiquen no los *argumentos*, pero sí las *alegaciones*, de forma suficiente para que la parte contra la que se dirige la reclamación y los terceros puedan conocer los fundamentos de derecho de la reclamación. En caso de que no se especifique en la solicitud una *alegación*, los defectos de la solicitud no pueden ser "subsanaados" posteriormente por la argumentación de la parte reclamante en su primera comunicación escrita al Grupo Especial o en cualesquiera otras comunicaciones o declaraciones hechas posteriormente en el curso del procedimiento del Grupo Especial.⁵⁰⁶

9.18 El Canadá sostiene que el razonamiento del Órgano de Apelación es aplicable cuando no se facilita a la parte demandada información precisa acerca del fundamento *fáctico* de las reclamaciones que se dirigen contra ella. El Canadá aduce que en los asuntos que se sustancian por un procedimiento abreviado, el tiempo de que dispone la parte demandada es sencillamente insuficiente desde el punto de vista de un procedimiento con las debidas garantías para preparar una defensa convincente frente a una acusación vaga. El Canadá añade que la solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por el Brasil es más imprecisa que su solicitud de celebración de consultas. Según el Canadá, las consultas brindan a las partes la oportunidad de delimitar con más precisión una diferencia, y no al contrario.

9.19 El Brasil niega que su solicitud de establecimiento de un grupo especial sea incompatible con el párrafo 2 del artículo 6 del ESD. Aduce que la exigencia de un procedimiento con las debidas garantías opera en doble sentido. Según el Brasil, el hecho de culparle de una supuesta falta de concreción al exponer los fundamentos de hecho de su reclamación, debida a que el Canadá no ha revelado los elementos de hecho que son de importancia decisiva para el procedimiento previsto en el ESD vulneraría cualquier idea de equidad procesal básica. El Brasil aduce también que la declaración del Órgano de Apelación en , 50o1de la partp8elac5 x0 -12 TDte Brasil, el hecho d- Bvelncer los157eclam

de la parte reclamante. Según el Brasil, las alegaciones del Canadá acerca de la supuesta falta de concreción del fundamento fáctico de las reclamaciones del Brasil no son, por tanto, pertinentes. El Brasil sostiene que ha identificado los dos componentes de una reclamación cuya identificación es esencial para preservar el derecho del Canadá a un procedimiento con las debidas garantías, en cumplimiento del párrafo 2 del artículo 6 del ESD: 1) las disposiciones concretas del Acuerdo SMC de cuyo incumplimiento se acusa al Canadá; y 2) las medidas concretas del Canadá que ponen de manifiesto ese incumplimiento. El Brasil aduce que, por tanto, ha identificado sus alegaciones con "suficiente precisión", conforme a lo exigido por el párrafo 2 del artículo 6 y por el Órgano de Apelación en *Comunidades Europeas - Bananos*.

9.20 La cuestión preliminar planteada por el Canadá afecta a los siguientes elementos identificados en la solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por el Brasil:

- el "financiamiento" concedido por la EDC;
- los fondos facilitados a la "industria aeronáutica civil" por Technology Partnerships Canada y "los programas precedentes"; y
- los "beneficios" concedidos en virtud del Acuerdo Subsidiario Canadá-Quebec sobre el Desarrollo Industrial y en el marco de la Société de Développement Industriel du Québec.

"Financiamiento" concedido por la EDC

9.21 El Canadá recuerda que ha alegado que esta cuestión no estaba incluida en la solicitud de celebración de consultas presentada por el Brasil y afirma que, por lo tanto, no podía haber habido en las consultas nada que pudiera servir de orientación al Canadá con respecto a la naturaleza de la reclamación del Brasil. Aduce que, teniendo en cuenta que el artículo 4 del Acuerdo SMC establece un procedimiento abreviado, es manifiestamente contrario al derecho del Canadá a un procedimiento con las debidas garantías que se le fuerce a responder a una reclamación que podría afectar a miles de clientes, a varios millares de transacciones financieras en el curso de varios años y a una cartera de 10.000 millones de dólares canadienses.

9.22 El Brasil sostiene que en torno al EDC hay un velo de secreto que no debe obstar al derecho del Brasil de llevar adelante su reclamación. Mantiene que el "financiamiento" concedido por la EDC fue debatido en las consultas, por lo que el Canadá tenía conocimiento de la reclamación del Brasil. Señala además que, en una comunicación preliminar al Grupo Especial, el Canadá definió el "financiamiento" concedido por la EDC como "operaciones de financiación de la EDC (préstamos directos)", lo que indica que el Canadá parece entender perfectamente el significado de ese término.

Fondos facilitados a la "industria aeronáutica civil" por Technology Partnerships Canada y los "programas precedentes"

9.23 El Canadá afirma que la expresión "industria aeronáutica civil" es excesivamente amplia a los efectos del párrafo 2 del artículo 6 del ESD, porque "esa industria abarca desde talleres mecánicos e instalaciones destinadas al temple de metales a empresas dedicadas a la producción de material y equipo avanzado de comunicaciones. En el Canadá, esta industria abarca más de 200 empresas, que emplean a 38.000 trabajadores".⁵⁰⁷ El Canadá aduce que el Brasil es consciente del carácter amplio de la "industria aeronáutica civil" ya que, en el curso de las consultas, facilitó una definición de amplio alcance de esa industria. Tras remitirse a la diferencia *Corea - Bebidas alcohólicas*, el Canadá señala

⁵⁰⁷ Véase el párrafo 4.47 *supra*.

que en la presente diferencia no se ha identificado ninguna partida arancelaria ni hay ninguna decisión anterior que pueda servir de orientación al Canadá en cuanto a lo que el Brasil puede entender por "industria aeronáutica civil".

9.24 El Canadá aduce también que el Brasil no ha identificado con un grado de concreción suficiente cuáles son los "programas precedentes" a Technology Partnerships Canada ("TPC") que son objeto de impugnación, ni qué actividades o transacciones impugna el Brasil.

9.25 El Brasil señala que el Canadá se refiere a la definición de "industria aeronáutica" facilitada por el Brasil durante las consultas y afirma que de ello se deduce que el Canadá tiene suficiente conocimiento del significado de la expresión "industria aeronáutica". Rechaza el argumento del Canadá de que la expresión "industria aeronáutica civil" es excesivamente amplia a los efectos del párrafo 2 del artículo 6 del ESD y cita la declaración formulada por el Órgano de Apelación en *Comunidades Europeas - Equipo informático*, según la cual la falta de precisión de los términos en la solicitud de establecimiento de un grupo especial no da lugar a una infracción del párrafo 2 del artículo 6.⁵⁰⁸ Según el Brasil, el párrafo 2 del artículo 6 no obliga a la parte reclamante a delimitar de algún modo una reducida categoría de productos a la que se apliquen las medidas impugnadas. El Brasil rechaza asimismo el argumento del Canadá de que el Brasil debería haber identificado mediante la utilización de las correspondientes partidas arancelarias los productos a los que afectaban las medidas impugnadas, y se remite al informe del Grupo Especial en *Corea - Bebidas alcohólicas*, en el que el Grupo Especial, al interpretar la declaración del Órgano de Apelación en *Comunidades Europeas - Equipo informático* constató que "una solicitud de establecimiento de un grupo especial basada en un amplio conjunto de productos [más amplio que el correspondiente a una partida arancelaria identificada] era suficientemente concreta a los efectos del párrafo 2 del artículo 6".

9.26 En lo que respecta a los "programas precedentes" a TPC, el Brasil aduce que el Canadá debe ser perfectamente consciente de que solamente hay un "programa precedente" al TPC, el Programa de Productividad de la Industria de Defensa ("DIPP").

Beneficios concedidos en virtud del Acuerdo Subsidiario Canadá-Quebec sobre el Desarrollo Industrial y en el marco de la Société de Développement Industriel du Québec

9.27 El Canadá afirma que la expresión "beneficios concedidos" no es suficientemente concreta a los efectos del párrafo 2 del artículo 6, ya que no está claro con qué aspectos de esos programas o con qué actividades o transacciones realizadas en el marco de los mismos se ha otorgado, a juicio del Brasil, un "beneficio".

9.28 El Brasil aduce que el Canadá tenía con

ii) *Evaluación del Grupo Especial*

9.29 Examinaremos la cuestión preliminar planteada por el Canadá teniendo presentes las siguientes observaciones generales. En primer lugar, observamos que el Canadá se refiere en varias ocasiones⁵⁰⁹ al calendario abreviado de un procedimiento de "vía rápida", dando a entender que los posibles efectos de la supuesta falta de concreción de la solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por el Brasil en el derecho del Canadá a un procedimiento con las debidas garantías resultan más graves en un procedimiento abreviado. No obstante, aunque el párrafo 2 del artículo 4 del Acuerdo SMC obliga al Miembro que solicita la celebración de consultas a facilitar una "relación de las pruebas de las que se disponga", no hay en el ESD o en el Acuerdo SMC ninguna disposición de la que se desprenda que las solicitudes de establecimiento de grupos especiales en el asunto que se sustancian conforme a la "vía rápida" deban ser más precisas que las solicitudes de establecimiento de grupos especiales en casos "normales" de solución de diferencias en el marco de la OMC.

9.30 En segundo lugar, en *Comunidades Europeas - Equipo informático*, el Órgano de Apelación hubo de examinar el grado de concreción de la solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por los Estados Unidos, en la que se hacía referencia, entre otras cosas, a "todos los tipos de equipo para redes locales". El Órgano de Apelación declaró lo siguiente:

El que esos términos sean suficientemente precisos para "identificar las medidas concretas en litigio" de conformidad con el párrafo 2 del artículo 6 de ESD depende, a nuestro juicio, de **[si cumplen la finalidad de las prescripciones de esa disposición.]**

En el asunto *Comunidades Europeas - Bananos* declaramos lo siguiente:

Es importante que la solicitud de establecimiento de un grupo especial sea suficientemente precisa por dos razones: en primer lugar, porque con gran frecuencia constituye la base del mandato del grupo especial, en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 7 del ESD y, en segundo lugar, porque informa a la parte contra la que se dirige la reclamación y a los terceros de cuál es el fundamento jurídico de la reclamación.

Las Comunidades Europeas alegan que la falta de precisión del término "equipo para redes locales" había dado lugar a una violación de su derecho al debido proceso legal, que está implícito en el ESD. Sin embargo, hacemos notar que las Comunidades Europeas no discuten que el término "equipo para redes locales" sea un término comercial fácilmente comprensible en el ramo. El desacuerdo entre las Comunidades Europeas y los Estados Unidos está en la definición precisa de este término y en los productos que abarca exactamente. Hacemos notar asimismo que el término "equipo para redes locales" fue utilizado en las consultas celebradas por las Comunidades Europeas y los Estados Unidos antes de la presentación de la solicitud de establecimiento de un grupo especial y, en particular, en una "ficha de información" presentada por las Comunidades Europeas a los Estados Unidos durante las consultas informales celebradas en Ginebra en marzo de 1997. **No vemos cómo afectó la supuesta falta de precisión de los términos "equipo para redes locales" y "ordenadores personales con capacidad multimedia" en la solicitud de**

⁵⁰⁹ Véanse, por ejemplo los párrafos 40, 43 y 45 de la comunicación preliminar del Canadá relativa a la competencia del Grupo Especial, de 23 de octubre de 1998.

establecimiento de un grupo especial **a los derechos de defensa de las Comunidades Europeas en el curso de las actuaciones del Grupo Especial**. Dado que el desconocimiento de las medidas en litigio **no afectó a la capacidad de las Comunidades Europeas para defenderse**, no consideramos que el Grupo Especial haya infringido la norma fundamental del debido proceso.⁵¹⁰ (las negritas son nuestras) (no se reproducen las notas a pie de página)

9.31 Consideramos procedente aplicar un criterio análogo al determinar si en el presente caso la solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por el Brasil se ajusta a las prescripciones del párrafo 2 del artículo 6 del ESD. Concretamente, analizaremos si la supuesta imprecisión de la solicitud del Brasil afectó a los derechos de defensa del Canadá en el curso de las actuaciones del Grupo Especial. De hecho, entendemos que el Canadá propugna una interpretación similar del párrafo 2 del artículo 6, puesto que afirma que la falta de precisión del Brasil "perjudica el derecho del Canadá a conocer, en el marco de un procedimiento con las debidas garantías, la reclamación que se dirige contra él. *En consecuencia* esas alegaciones son incompatibles con el párrafo 2 del artículo 6 del ESD".⁵¹¹ (la cursiva es nuestra) Así pues, entendemos que el Canadá sostiene que la solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por el Brasil no sería incompatible con el párrafo 2 del artículo 6 del ESD si la supuesta falta de precisión no afectara negativamente al derecho del Canadá a conocer, en el marco de un procedimiento con las debidas garantías, la reclamación que se dirige contra él.

9.32 Tomamos nota de la afirmación del Canadá de que la solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por una parte debe ser más concreta que su solicitud de celebración de consultas. Aunque en general esa afirmación puede ser cierta, consideramos que el párrafo 2 del artículo 6 del ESD se refiere exclusivamente a la solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por una parte. En consecuencia, la compatibilidad de la solicitud de una parte con el párrafo 2 del artículo 6 del ESD debe evaluarse en función exclusivamente del grado de concreción de la solicitud de establecimiento y no del grado de concreción de la solicitud de celebración de consultas presentada anteriormente por esa parte.

9.33 Por último, recordamos que el Canadá pidió al Grupo Especial que se pronunciara sobre la compatibilidad de la solicitud del Brasil de establecimiento de un grupo especial con el párrafo 2 del artículo 6 del ESD antes de que finalizara el plazo para la presentación de las primeras comunicaciones escritas por las partes. Recordamos nuestra constatación de que no hay en el ESD ninguna prescripción que obligue a los grupos especiales a adoptar una resolución sobre las cuestiones preliminares antes de la presentación de las primeras comunicaciones escritas de las partes, ni hay una práctica establecida en ese sentido, por cuanto en numerosos informes de grupos especiales las resoluciones sobre cuestiones preliminares se han reservado hasta el momento del informe definitivo.⁵¹² Además, ya hemos manifestado que, para adoptar una decisión sobre esta cuestión preliminar, determinaremos si la supuesta falta de precisión de la solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por el Brasil perjudicó al derecho de defensa del Canadá en el marco de un procedimiento con las debidas garantías durante las actuaciones del Grupo Especial, de lo que se deduce necesariamente que sólo al término de las actuaciones del Grupo Especial podremos realizar

⁵¹⁰ *Comunidades Europeas - Clasificación aduanera de determinado equipo informático*, WT/DS62, 67, 68/AB/R, informe adoptado el 22 de junio de 1998, párrafos 68, 69 y 70.

⁵¹¹ Comunicación preliminar del Canadá relativa a la competencia del Grupo Especial, de 26 de octubre de 1998, párrafo 37.

⁵¹² Véanse, por ejemplo, *Comunidades Europeas - Bananos* (WT/DS27/R, informe adoptado el 25 de septiembre de 1997) y *Comunidades Europeas - Equipo informático* (WT/DS62, 67/R, informe adoptado el 22 de junio de 1998).

ese análisis. Por esta razón, rechazamos la solicitud del Canadá de que adoptemos una resolución preliminar sobre esta cuestión antes de que finalice el plazo para la presentación de las primeras comunicaciones de las partes.

"Financiamiento" concedido por la EDC

9.34 En opinión del Brasil, "el "financiamiento" no constituye una forma de contribución distinta de los "préstamos directos", sino que se trata de un término más amplio y general que comprende los préstamos directos, el apoyo crediticio y las aportaciones de capital".⁵¹³ Así pues, el Brasil admite que podía haber elegido un término más concreto en su solicitud de establecimiento de un grupo

si se aceptan los argumentos de las Comunidades Europeas sobre concreción de la definición de los productos se producirán inevitablemente prolongadas batallas procesales en las primeras etapas de las actuaciones de los grupos especiales. Las partes impugnarán cada definición de los productos, y la parte demandada en cada caso trataría de que se excluyeran todos los productos que las partes reclamantes pudieran haber identificado incluyéndolos en grupos más amplios, pero que no hubieran indicado de manera "suficientemente" detallada.

9.37 Aunque el Órgano de Apelación formuló estas observaciones en el contexto de la referencia a una amplia categoría de productos de la solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por la parte reclamante, no vemos ninguna razón para no adoptar un enfoque similar cuando la solicitud hace referencia a un amplio conjunto de empresas, como la "industria aeronáutica civil". A nuestro juicio, la parte reclamante, si considera que una medida afecta a un amplio conjunto de empresas, debe tener derecho a impugnar esta medida en cuanto afecte a toda la rama de producción en cuestión, sin tener que indicar los diversos componentes de esa rama de producción y sin que ello suponga una infracción del párrafo 2 del artículo 6 del ESD.

9.38 Además, a pesar de la amplitud del sector de empresas elegido por el Brasil, el Canadá ha podido definir y establecer los límites externos de ese sector. El Canadá ha manifestado expresamente que "abarca desde talleres mecánicos e instalaciones destinadas al temple de metales a empresas dedicadas a la producción de material y equipo avanzado de comunicaciones. En el Canadá, esta industria abarca más de 200 empresas, que emplean a 38.000 trabajadores".⁵¹⁶ Habida cuenta de que el Canadá ha podido definir los límites externos de la "industria de aeronáutica civil", no vemos en qué forma la supuesta falta de precisión de los términos utilizados por el Brasil puede haber menoscabado el derecho de defensa de ese país.

9.39 Por las razones precedentes, constatamos que la expresión "industria aeronáutica civil" es suficientemente concreta a los efectos del párrafo 2 del artículo 6 del ESD.

Programas precedentes

9.40 A pesar de su referencia a los "programas precedentes", en plural, el Brasil ha afirmado que, en realidad, sólo hay un programa precedente, el DIPP. Dado que sólo hay un programa precedente, la referencia a los "programas precedentes" puede haber provocado alguna duda en el Canadá. No obstante, el Brasil ha demostrado⁵¹⁷ que Industria del Canadá consideraba que el programa TPC era el "nuevo programa" que sustituía al DIPP. Así pues, a pesar de las posibles dudas acerca de los parámetros exactos de la reclamación del Brasil contra los "programas precedentes", el Canadá tenía que haber tenido conocimiento de que la reclamación del Brasil relativa a los "programas precedentes" incluía, al menos, el DIPP. Por esta razón, no consideramos que la expresión "programas precedentes" haya menoscabado el derecho del Canadá a un procedimiento con las debidas garantías en el curso de las actuaciones del Grupo Especial en lo que respecta a las reclamaciones relativas al DIPP. En esas circunstancias, constatamos que la expresión "programas precedentes" es "fácilmente comprensible"⁵¹⁸ y suficientemente precisa a los efectos del párrafo 2 del artículo 6 del ESD en lo que respecta a las reclamaciones relativas al DIPP.

⁵¹⁶ Véase el párrafo 4.47 *supra*.

⁵¹⁷ Contestación del Brasil a la comunicación preliminar del Canadá del 30 de octubre de 1998, párrafo 4.16.

⁵¹⁸ *Comunidades Europeas - Clasificación aduanera de determinado equipo informático*, WT/DS62, 67, 68/AB/R, informe adoptado el 22 de junio de 1998, párrafo 70.

"Beneficios" concedidos en virtud del Acuerdo Subsidiario Canadá-Quebec sobre el Desarrollo Industrial y en el marco de la Société de Développement Industriel du Québec

9.41 El párrafo 1 b) del artículo 1 del Acuerdo SMC establece expresamente que para que una "contribución financiera" de un gobierno o de un organismo público constituya una "subvención" es necesario que con ella se otorgue un "beneficio". En consecuencia, en una diferencia sustanciada en el marco del Acuerdo SMC, es necesario que el término "beneficios" sea "fácilmente comprensible"⁵¹⁹ para un lector bien informado. El Canadá afirma que la referencia a los "beneficios" no aclara cuál es el aspecto de los programas pertinentes o cuáles son las actividades o transacciones realizadas en el marco de esos programas, con las que el Brasil considera que se otorga un "beneficio". Consideramos, sin embargo, que, muy especialmente en el contexto de reclamaciones contra la aplicación de supuestos programas de subvención que pueden afectar a centenares o incluso a millares de transacciones, normalmente esa información detallada se recogería en los argumentos expuestos por la parte reclamante en las comunicaciones que dirija al grupo especial. El simple hecho de que esa información detallada no figure en la solicitud de establecimiento de un grupo especial no perjudica el derecho de defensa del demandado en un procedimiento con las debidas garantías. Por esas razones, constatamos que el término "beneficios" es suficientemente preciso a los efectos del párrafo 2 del artículo 6 del ESD.

2. Aplicación temporal del Acuerdo SMC

9.42 El Canadá ha planteado una cuestión preliminar en relación con la reclamación del Brasil contra una supuesta subvención a las exportaciones otorgada en abril de 1989. El Canadá ha solicitado una resolución preliminar en la que se declare que el Acuerdo SMC no es aplicable a las contribuciones y transacciones anteriores al 1º de enero de 1995, fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC. La petición del Canadá se basa en el artículo 28 de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, que establece lo siguiente:

Las disposiciones de un tratado no obligarán a una parte respecto de ningún acto o hecho que haya tenido lugar con anterioridad a la fecha de entrada en vigor del tratado para esa parte ni de ninguna situación que en esa fecha haya dejado de existir, salvo que una intención diferente se desprenda del tratado o conste de otro modo.

9.43 El Brasil coincide con el Canadá en que, en lo que respecta a las subvenciones prohibidas, el Acuerdo SMC no es aplicable a las contribuciones anteriores al 1º de enero de 1995. Por esta razón, el Brasil ha desistido de su reclamación relativa a la medida de 1989 en litigio.

9.44 Habida cuenta de la decisión del Brasil de desistir de su reclamación relativa a la medida de 1989 en litigio, no estimamos necesario adoptar una resolución sobre la cuestión preliminar planteada por el Canadá.

3. Investigación de los hechos por el Grupo Especial

a) Argumentos de las partes

9.45 En una comunicación de fecha 23 de octubre de 1998 dirigida al Grupo Especial, el Brasil manifestaba que sus argumentos en relación con el presente asunto podían verse "menoscabados por el hecho de que el Canadá se haya negado a facilitar en las consultas detalles específicos transacción por transacción en relación con [determinadas] medidas". El Brasil se remitió, en apoyo de su tesis de

⁵¹⁹ *Comunidades Europeas - Clasificación aduanera de determinado equipo informático*, WT/DS62, 67, 68/AB/R, informe adoptado el 22 de junio de 1998, párrafo 70.

Comunidades Europeas - Hormonas, según la cual "el artículo 13 del ESD faculta a los grupos especiales a recabar información [...] cuando lo estimen pertinente en un determinado caso [...]".⁵²¹

9.50 No consideramos procedente recabar ningún tipo de información antes de haber recibido al menos las primeras comunicaciones escritas de ambas partes. Estimamos que sólo basándonos en esas primeras comunicaciones escritas podemos determinar adecuadamente qué información adicional, en su caso, podría ser necesario recabar. A este respecto, recordamos que el Órgano de Apelación en *India - Patentes* hace referencia a la iniciación de "trámites adicionales de ampliación e información" por un grupo especial en caso de que "no se hayan expuesto al Grupo Especial" elementos de hecho pertinentes.⁵²² A nuestro parecer, el Órgano de Apelación no podía referirse a una situación en la que el Grupo Especial no dispusiera de información por no haber recibido aún ninguna comunicación de las partes. Lo contrario sería absurdo, porque anularía totalmente la finalidad real de la presentación de comunicaciones escritas por las partes.

9.51 El Brasil y el Canadá presentaron sus primeras comunicaciones escritas el 3 y el 16 de noviembre de 1998, respectivamente. El 26 de noviembre de 1998, en la primera reunión del Grupo Especial, el Brasil reiteró la solicitud que había formulado el 23 de octubre de 1998. El 27 de noviembre de 1998, el Grupo Especial remitió a las partes preguntas por escrito para aclarar varias cuestiones planteadas en las primeras comunicaciones escritas y en la primera reunión sustantiva de las partes del Grupo Especial. Con esas preguntas no se pretendía obtener la información detallada a la que hacía referencia la solicitud del Brasil de 23 de octubre de 1998.

9.52 Tras la recepción de la segunda comunicación escrita y de las exposiciones orales de las partes, así como de las respuestas por escrito de las partes a las preguntas del Grupo Especial de 27 de noviembre de 1998, se habían identificado en el expediente varias transacciones pertinentes. En consecuencia, el 10 y el 13 de diciembre de 1998, en ejercicio de la facultad discrecional que nos atribuye el párrafo 1 del artículo 13, pedimos al Canadá que facilitara información detallada (con inclusión de las condiciones de diversos préstamos y contribuciones, etc. así como de documentos internos de evaluación de esos préstamos y contribuciones, etc.) sobre algunas de esas transacciones.⁵²³ No obstante, no consideramos procedente recabar información detallada con respecto a transacciones que (en su caso) no estuvieran identificadas en el expediente.

9.53 Dadas las circunstancias del presente caso, no consideramos procedente ejercitar la facultad discrecional que nos atribuye el párrafo 1 del artículo 13 para hacer peticiones generales de información, sino que recabamos únicamente información detallada respecto de los préstamos, fondos, contribuciones, ayudas, etc. pertinentes identificados en el expediente. Aunque peticiones más generales de información, del tipo previsto en la comunicación del Brasil de 23 de octubre de 1998, quizás sean procedentes en el caso de organismos como las comisiones de encuestas, no las consideramos procedentes en el caso de un grupo especial que actúe al amparo del párrafo 1 del artículo 13 del ESD. Somos conscientes de que en los asuntos que tienen por objeto supuestas subvenciones prohibidas a la exportación, puede resultar difícil a la parte reclamante obtener la información necesaria para apoyar sus argumentos jurídicos, especialmente cuando los detalles de la supuesta subvención no han sido notificados de conformidad con el artículo 25 del Acuerdo SMC y el Miembro demandado opte por no dar a conocer información pertinente en el curso del procedimiento de solución de diferencias, lo que plantea evidentes cuestiones sistémicas en relación con la

⁵²¹

efectividad de los procedimientos de notificación establecidos en el Acuerdo SMC y, en general, en los procedimientos de solución de diferencias de la OMC. No obstante, consideramos que esas cuestiones sistémicas deben ser examinadas a fondo por los Miembros de la OMC en los foros apropiados, y no pueden ser resueltas por este Grupo Especial en una actuación realizada al amparo del párrafo 1 del artículo 13 del ESD.

4. Procedimiento aplicable a la información comercial confidencial

a) Argumentos de las partes

9.54 En las primeras etapas del presente procedimiento, el Canadá pidió al Grupo Especial que adoptara un procedimiento especial de trabajo destinado a proteger la información comercial confidencial ("ICC"), y presentó a tal fin un proyecto de procedimiento al Grupo Especial. El Canadá manifestaba que su proyecto de procedimiento establecía un equilibrio entre 1) la necesidad de dar al Grupo Especial y a las demás partes en la diferencia un "acceso razonable" a la ICC y 2) la necesidad de ofrecer a las empresas privadas una protección suficiente de su información comercial de dominio privado.

9.55 El Brasil se mostró en principio conforme con la petición del Canadá, pero recomendó que se introdujeran varias modificaciones en el proyecto de procedimiento presentado por este país.

b) Evaluación del Grupo Especial

9.56 Tomamos nota de que en el párrafo 2 del artículo 18 del ESD se establece un procedimiento en relación con la protección de información comercial confidencial, pero también de que el párrafo 1 del artículo 12 del ESD permite adoptar procedimientos de trabajo adicionales a los establecidos en el ESD, tras consultar a las partes en la diferencia.⁵²⁴ Dado el carácter sensible de la ICC que podía presentarse al Grupo Especial en este caso, y habida cuenta de la coincidencia de las partes en cuanto a la necesidad de una protección adicional de esa información, el Grupo Especial decidió adoptar un procedimiento especial aplicable a la información comercial confidencial que ampliara la protección que ofrece el párrafo 2 del artículo 18 del ESD. El Grupo Especial hizo suya la opinión del Canadá de que ese procedimiento debería establecer un equilibrio entre "el acceso razonable" a la ICC y la necesidad de proteger la integridad de esa información.

9.57 El Grupo Especial dio traslado a las partes del proyecto de procedimiento aplicable a la información comercial confidencial el 4 de noviembre de 1998. Ese mismo día el Brasil formuló observaciones al proyecto de procedimiento. El Brasil señalaba que en él únicamente se preveía que la ICC se presentara y guardara en los locales de la OMC o en los locales de la Embajada o Misión de la parte que había presentado la información y manifestaba su preocupación por el hecho de que el procedimiento propuesto por el Grupo Especial no permitiera que una parte guardara ICC presentada por la otra parte en su Misión en Ginebra, lo que, a su juicio, imponía limitaciones indebidas a la posibilidad de que las partes utilizaran efectivamente la ICC en el curso de este procedimiento abreviado. El Brasil propuso que se introdujeran modificaciones en virtud de las cuales se permitiera a cualquiera de las partes guardar en un lugar seguro, concretamente en una caja fuerte cerrada, en su Misión en Ginebra, la ICC presentada por la otra parte, y se permitiera a esta última visitar esa Misión en Ginebra para examinar el lugar seguro y proponer modificaciones al respecto. Según el Brasil, los cambios propuestos harían posible conseguir un equilibrio razonable entre intereses de signo opuesto: el interés de facilitar un acceso razonable a la información y el de establecer salvaguardias suficientes para la ICC de empresas privadas.

⁵²⁴ *Argentina - Medidas que afectan a las importaciones de calzado, textiles, prendas de vestir y otros artículos*, WT/DS56/AB/R, informe adoptado el 22 de abril de 1998, párrafo 79.

9.58 El Grupo Especial solicitó por escrito al Canadá su opinión acerca de las modificaciones propuestas por el Brasil. El Canadá respondió que, a su parecer, no ofrecían a las empresas privadas la misma protección que brindaba el procedimiento especial propuesto por el Grupo Especial (el 4 de noviembre de 1998). El Canadá manifestaba asimismo su temor ante la posibilidad de que la discrepancia entre las partes sobre la idoneidad de la protección de la ICC en sus respectivas Misiones en Ginebra fuera, en sí misma, causa de retrasos no deseados para facilitar el acceso a la información, en detrimento de la misma razón de ser de la solicitud del Brasil.

9.59 Teniendo en cuenta las observaciones formuladas por ambas partes, el Grupo Especial adoptó el procedimiento definitivo aplicable a la ICC (véase el Anexo I), en el que se preveía la presentación de ICC, entre otros lugares, en la Misión de Ginebra de la otra parte. En el Procedimiento se prescribe que esa ICC se guardará en una caja fuerte en un despacho cerrado en los locales de la Misión en Ginebra de que se trate, y se imponen restricciones al acceso al despacho cerrado y a la caja fuerte. El Procedimiento prevé además que cada una de las partes pueda visitar la Misión en Ginebra de la otra parte, examinar el emplazamiento de la caja fuerte propuesto y proponer modificaciones al respecto.

9.60 En una comunicación posterior, el Canadá manifestó que, debido a que el procedimiento modificado no ofrecía el grado necesario de protección para la ICC, el Canadá no estaría en condiciones de facilitar información de esa naturaleza conforme al procedimiento modificado. En cambio, según el Canadá, el procedimiento propuesto por el Grupo Especial el 4 de noviembre de 1998 establecía un equilibrio razonable entre el interés de las partes por tener acceso a las pruebas presentadas al Grupo Especial y su interés por ofrecer protección a la ICC.

9.61 El Grupo Especial, estimó, que, a juzgar por las observaciones del Canadá, lo que preocupaba fundamentalmente a ese país era el hecho de que el grado de protección ofrecido por el Procedimiento

9.65

Con arreglo al procedimiento final, los representantes autorizados de las partes pueden tener acceso a la ICC de la otra parte en cualquier momento del día o de la noche, y no sólo durante el horario de trabajo de la Secretaría de la OMC. Por consiguiente, a nuestro parecer, el procedimiento final establece un equilibrio razonable entre 1) la necesidad de que el Grupo Especial y las demás partes en la diferencia tengan un "acceso razonable" a la ICC y 2) la necesidad de ofrecer a las empresas privadas una protección suficiente de su información comercial de dominio privado.

9.69 Por estas razones, rechazamos los argumentos del Canadá acerca de las deficiencias del procedimiento final aplicable a la información comercial confidencial.

5. Plazo para la presentación de nuevas pruebas o la formulación de nuevas alegaciones

9.70 En su comunicación de fecha 16 de noviembre de 1998, el Canadá solicitó una resolución preliminar en la que se declarara que la parte reclamante no podía presentar nuevas pruebas o formular nuevas alegaciones una vez finalizada la primera reunión sustantiva del Grupo Especial con las partes. El Canadá sostenía que, dado que el artículo 4 del Acuerdo SMC establece un procedimiento abreviado, la presentación tardía de alegaciones o pruebas redundaría en su perjuicio, por cuanto se privaría de hecho al Canadá de una posibilidad adecuada de réplica.

9.71 El Brasil pidió al Grupo Especial que rechazara la solicitud del Canadá. El Brasil aducía que la solicitud carecía de base en las normas de la OMC y añadía que en *Argentina - Calzado* el Órgano de Apelación afirmó que el Grupo Especial estaba facultado para permitir la presentación de nuevos hechos en cualquier momento del procedimiento, siempre que se diera a la otra parte una oportunidad adecuada de respuesta.

a) Presentación de nuevas pruebas

9.72 Recordamos que en *Argentina - Calzado* el Órgano de Apelación constató que ni el artículo 11 del ESD ni los Procedimientos de Trabajo del Apéndice 3 del ESD establecen plazos precisos para la presentación de pruebas por las partes en una diferencia. No hay en el ESD ni en los Procedimientos de Trabajo del Apéndice 3 ninguna disposición de la que se desprenda que haya de adoptarse un enfoque distintos en los asuntos que se substancien conforme al procedimiento "de vía rápida" del artículo 4 del Acuerdo SMC.

9.73 En nuestra opinión, una norma categórica que excluyera la presentación de pruebas por una parte reclamante después de la primera reunión sustantiva sería inapropiada, ya que en algunos casos la parte reclamante puede verse forzada a presentar nuevas pruebas para rectificar argumentos

respeten las debidas garantías del procedimiento, no vemos ninguna razón para prohibir la formulación de defensas afirmativas después de la primera reunión sustantiva con las partes.

9.78 En el presente caso, consideramos que no se respetaría el derecho del Brasil a un procedimiento con las debidas garantías si el Canadá pudiera formular una defensa afirmativa después

pertinentes constituyan subvenciones.⁵²⁹ Si el Grupo Especial no pudiera recabar información sobre la cuestión de la existencia de subvención por razón de la decisión del Canadá de no formular defensas en relación con ese aspecto, la base de las constataciones del Grupo Especial sobre esa cuestión sería, en el mejor de los casos, débil. Por estas razones rechazamos la tesis del Canadá de que la decisión de una parte de no formular defensas en relación con una cuestión determinada, cuando esa parte se niegue a admitir elementos de la alegación correspondiente, impide al Grupo Especial recabar información sobre esa cuestión.

8. Derecho del Grupo Especial a recabar información sin que haya habido una resolución preliminar sobre el establecimiento de una presunción *prima facie*

9.84 En las observaciones iniciales de su respuesta de 21 de diciembre de 1998 a nuestras preguntas, el Canadá manifestaba su "preocupación" por el hecho de que "el Grupo Especial ha solicitado la presentación de pruebas en relación con cuestiones respecto de las que, a juicio del Canadá, es evidente que el Brasil no ha establecido una presunción *prima facie*". El Canadá señalaba además que "el Grupo Especial no ha adoptado ninguna resolución acerca de si el Brasil ha establecido una presunción *prima facie* en relación con cualquiera de los programas, actividades o transacciones impugnados". En relación con este último aspecto, el Canadá indicó en la segunda reunión sustantiva con el Grupo Especial que "el hecho de que el Grupo Especial no haya adoptado una resolución sobre lo que, a juicio del Canadá, es una cuestión preliminar esencial, es decir acerca de si el Brasil ha establecido una presunción *prima facie*, hace difícil que el Canadá pueda defenderse".

9.85 El Brasil calificó la preocupación del Canadá de "ilógica", y señaló que ninguna de las partes podía saber lo que el Grupo Especial pensaba del asunto hasta el momento del presente procedimiento en que ninguna de las partes pudiera presentar nuevas pruebas.

9.86 Entendemos que en la "preocupación" expuesta por el Canadá hay dos elementos. En primer lugar, el Canadá parece aducir que un grupo especial debe adoptar, con carácter previo, una resolución acerca de si la parte reclamante ha establecido una presunción *prima facie*. En segundo lugar parece sostener que un grupo especial sólo debe recabar información sobre cuestiones con respecto a las cuales haya resuelto, como cuestión previa, que se ha establecido una presunción *prima facie*. No aceptamos la argumentación del Canadá.

9.87 Observamos que ninguna disposición del ESD obliga a un grupo especial a adoptar, con carácter previo, una resolución sobre si se ha establecido o no una presunción *prima facie*. De hecho, el ESD no prevé ningún tipo de resolución preliminar o previa. Además, no tenemos conocimiento de que ningún grupo especial de la OMC haya adoptado resoluciones preliminares acerca de si la parte reclamante ha establecido una presunción *prima facie*. Aunque en todos los casos la decisión acerca de si se ha establecido o no una presunción *prima facie* y de si el demandado ha refutado o no esa presunción, es una decisión esencial de los grupos especiales, esa decisión se adopta en la práctica teniendo en cuenta todas las pruebas presentadas por las partes, incluidas sus comunicaciones escritas

9.88 Recordamos la afirmación del Canadá de que le ha resultado difícil defenderse debido a que el Grupo Especial no había adoptado una resolución preliminar acerca de si el Brasil había establecido una presunción *prima facie*. Sin pronunciarnos acerca de esa afirmación, consideramos que el Canadá podía haber procedido a formular plenamente su defensa en el procedimiento del Grupo Especial partiendo simplemente a tal fin del supuesto de que el Brasil había establecido, o establecería, una presunción *prima facie* con respecto a todas sus reclamaciones.

9.89 Además, el derecho de los grupos especiales a recabar información está regulado en el párrafo 1 del artículo 13 del ESD. No hay ninguna disposición en ese párrafo de la que se desprenda que el derecho de un grupo especial a recabar información esté limitado a aquellas cuestiones respecto de las cuales se haya considerado (como cuestión previa) que la parte reclamante ha establecido una presunción *prima facie*. La única limitación expresa del derecho de un grupo especial a recabar información es la obligación que el párrafo 1 del artículo 13 le impone de que antes de recabar información o asesoramiento de una persona o entidad sometida a la jurisdicción de un Miembro

9.95 Observamos, no obstante, que, en su comunicación de fecha 4 de diciembre de 1998, el Brasil manifestó que no formulaba ninguna alegación específica contra la asistencia identificada en el expediente y prestada a Rolls Royce o Laminas CTEK en el marco del Acuerdo Subsidiario, puesto que esa asistencia no afectaba a la industria de aeronaves para transporte regional. Teniendo presente esa manifestación, el Grupo Especial decidió finalmente no tener en cuenta esas dos transacciones al examinar la reclamación del Brasil en relación con la asistencia prestada en el marco del Acuerdo Subsidiario a la industria de aeronaves para el transporte regional.⁵³⁰ En circunstancias normales, el Grupo Especial no habría recabado información complementaria acerca de esas transacciones de conformidad con el párrafo 1 del artículo 13 del ESD, pero la solicitud de información sobre esas transacciones se remitió al Canadá el 10 de diciembre de 1998. En el momento en que se remitió la solicitud, el Grupo Especial no había tenido tiempo suficiente para llegar a una decisión definitiva sobre las consecuencias plenas de la manifestación hecha por el Brasil el 4 de diciembre de 1998 acerca de esas transacciones, por lo que se consideró procedente solicitar información detallada al respecto, teniendo en cuenta la posibilidad de que esta información fuera pertinente a las deliberaciones futuras del Grupo Especial. En consonancia con la constatación del Grupo Especial conforme a la cual esas transacciones no estaban abarcadas por las alegaciones del Brasil relativas a la asistencia prestada en el marco del Acuerdo Subsidiario a la industria canadiense de aeronaves para transporte regional, finalmente no se consideró que la información solicitada fuera pertinente a las deliberaciones del Grupo Especial.

C. DEFINICIÓN DE "SUBVENCIÓN" EN EL SENTIDO DEL ARTÍCULO 1 DEL ACUERDO SMC

9.96 Una cuestión crítica en el presente caso es la relativa a la definición "subvención" en el sentido del artículo 1 del acuerdo SMC. Si se prescinde de la referencia a "alguna[s] forma[s] de sostenimiento de los ingresos o de los precios" (inciso 2) del párrafo 1 a) del artículo 1), con arreglo al artículo 1 del Acuerdo SMC se considerará que existe una "subvención" cuando haya una "contribución financiera" de "un gobierno o cualquier otro organismo público en el territorio de un Miembro" (inciso 1) del párrafo 1 a) del artículo 1) y con ello se otorgue un "beneficio" (párrafo 1 b) del artículo 1).

9.97 No hay desacuerdo entre las partes sobre el concepto de "contribución financiera" de "un gobierno" o un "organismo público". En cambio, hay una importante discrepancia entre ellas sobre el significado del término "beneficio" del párrafo 1 b) del artículo 1 del Acuerdo SMC. Esta discrepancia incide en muchos de los argumentos expuestos por las partes ante el Grupo Especial. En consecuencia, antes de seguir adelante con nuestro análisis de las reclamaciones del Brasil, expondremos nuestra interpretación de "beneficio".

1. Argumentos de las partes

9.98 El Canadá afirma que se otorga un "beneficio" cuando una contribución financiera de un gobierno i) supone un costo para ese gobierno y ii) se traduce en una ventaja por encima y más allá de lo que el mercado puede ofrecer. Según el Canadá esta interpretación del término "beneficio" se basa en el sentido corriente de ese término, el contexto en que se encuentra y el objeto y fin del Acuerdo SMC tomado en su conjunto.⁵³¹

9.99 Según el Canadá, el sentido corriente de "beneficio" es "ventaja". No obstante, en el contexto del Acuerdo SMC, este sentido corriente es excesivamente amplio, por cuanto podría incluir "la actividad comercial normal", como un contrato comercial (en el que fuera parte un gobierno) que suponga una ventaja para una empresa frente a sus competidores. Por esta razón, el Canadá interpreta el término "beneficio" teniendo en cuenta el Anexo IV y el artículo 14 del Acuerdo SMC, en el que se basa como contexto pertinente a la interpretación del artículo 1.

9.100 El Canadá señala que el artículo 14 del Acuerdo SMC aplica como directrices los criterios comerciales del método basado en el "beneficio para el receptor" para calcular la cuantía de una subvención.⁵³² Por esta razón, el Canadá admite que los criterios comerciales son pertinentes para determinar la existencia de un "beneficio" en el sentido del artículo 1, pero se remite también, como contexto pertinente, al Anexo IV del Acuerdo SMC. El Anexo IV trata del cálculo del total de la subvención *ad valorem* en conexión con la presunción de "perjuicio grave" que establece el

9.104 El Brasil toma nota de que el Canadá acepta que demostrar un "beneficio para el receptor" es una de las partes del criterio utilizado para definir el "beneficio", pero afirma que el Canadá inventa un segundo requisito adicional: que el Gobierno, al hacer su contribución, tenga que hacer frente a un "costo neto". El Brasil rechaza todos los motivos expuestos por el Canadá para afirmar este requisito adicional. En primer lugar, no acepta el argumento del Canadá de que si se utiliza el sentido corriente del término "beneficio" -que, en opinión del Brasil significa "ventaja" o "ayuda"-, no "se limita adecuadamente el término" y alega que ninguna disposición de la *Convención de Viena* establece que el sentido corriente de un término, para ser válido, tenga que ser *limitado*. El Brasil toma nota de la afirmación del Canadá de que una definición amplia del término "beneficio" podría significar que un "contrato comercial" pudiera considerarse una "subvención", pero sostiene que el contrato no sería, si no se le añade algo más, una subvención prohibida según los términos del Acuerdo sobre Subvenciones.

9.105 En segundo lugar, el Brasil tampoco está de acuerdo con la opinión del Canadá de que el apartado a) del párrafo 1 del artículo 6 del Acuerdo SMC ofrece un apoyo contextual a su argumento sobre el costo neto. El Brasil no está de acuerdo con el Canadá en que si "beneficio" según el párrafo 1 del artículo 1 significa "beneficio para el receptor", la contribución de un gobierno identificada conforme a los términos del párrafo 1 del artículo 1 como "subvención" no se pueda valorar de conformidad con el párrafo 1 del artículo 6 y con el Anexo IV, y afirma que la valoración es sólo uno de los diversos caminos existentes para establecer un "perjuicio grave" de conformidad con el párrafo 1 del artículo 6 del Acuerdo sobre Subvenciones. Además, para el Brasil, el párrafo 1 del artículo 6 no tiene relación con las subvenciones a la exportación, que no necesitan ser cuantificadas o sometidas a una valoración concreta para entrar en el ámbito de la prohibición del artículo 3.

9.106 Además, el Brasil tampoco está de acuerdo en que el punto k) del Anexo I del Acuerdo sobre Subvenciones represente el "contexto" que sirve de apoyo al criterio propuesto por el Canadá. Según el Brasil, el Anexo I no se refiere a si un acto de un gobierno constituye una *subvención*, sino más bien a si un acto de un gobierno constituye una subvención prohibida a la *exportación*. El Brasil sostiene que una medida puede constituir una subvención, pero no estar incluida en la Lista ilustrativa de subvenciones a la exportación del Anexo I.

9.107

de subveubveen icaulo aCanadrno. Elasiicio para econstituitesiresi unuripun goidr l, 51e1scon el al" palla
es. 341s, para s2n

"Existe beneficio financiero directo u otro beneficio comercial cuando lo obtiene directamente la persona, empresa o rama de producción que son sus receptoras, como lo sería una donación de fondos a un productor de mercancías. Existe beneficio indirecto cuando no lo obtiene directamente una empresa sino que altera el entorno económico en el que operan las empresas y, por consiguiente, el nivel de sus costos."

9.110 Para el Brasil, por consiguiente, la posición que ha defendido el Canadá ante el Grupo Especial con respecto a la definición de "subvención" y "beneficio" es irreconciliable con la adoptada en su propia legislación.

2. Interpretación del Grupo Especial

9.111 Al interpretar el término "beneficio" del párrafo 1 b) del artículo 1 del Acuerdo SMC, recordamos que el párrafo 1 del artículo 31 de la

El Canadá podría haber aducido que cabe apoyarse en el punto k) para determinar si no existe una subvención en el sentido del artículo 1, pero se ha negado expresamente a basarse en esa interpretación *a contrario* del punto k), por lo que no nos pronunciaremos acerca de esa interpretación *a contrario*.⁵³⁴

9.118 Además, aun cuando el párrafo 1 del artículo 31 de la Convención de Viena hace referencia al "sentido corriente que haya de atribuirse a los términos del tratado en el contexto de éstos", no consideramos que ello nos obligue a prescindir del sentido corriente del término "beneficio" simplemente para dar cabida a una interpretación contextual que contradice ese sentido. Como hemos indicado antes, consideramos que el sentido corriente de "beneficio" remite a una ventaja, con exclusión de cualquier idea de costo neto para el gobierno.

9.119 En sexto lugar, tomamos nota de que el Acuerdo SMC no contiene ninguna declaración expresa acerca de su objeto y fin, por lo que no consideramos procedente atribuir una importancia indebida a los argumentos relativos al objeto y fin del Acuerdo SMC. No obstante, a nuestro parecer, el objeto y fin de las disciplinas multilaterales recogidas en el Acuerdo SMC no es evitar costos netos para los gobiernos, sino que, como indicaba el propio Canadá en el párrafo 96 de su primera comunicación, consideramos que sería más adecuado resumir el objeto y fin del Acuerdo SMC como el establecimiento de disciplinas multilaterales basado en la premisa de que algunos tipos de intervención del gobierno distorsionan o pueden distorsionar el comercio internacional.

9.120 Por todas las razones expuestas, rechazamos la interpretación del término "beneficio" del párrafo 1 b) del artículo 1 del Acuerdo SMC propuesta por el Canadá y basada en el "costo neto para el gobierno". En consecuencia, prescindiendo del caso de supuestas formas "de sostenimiento de los ingresos o de los precios" en el sentido del inciso 2) del párrafo 1 a) del artículo 1, consideramos que una "contribución financiera" de un gobierno o de cualquier organismo público confiere un "beneficio" y constituye por ello una "subvención" en el sentido del artículo 1 del Acuerdo SMC, cuando con ella se otorga al receptor una ventaja con respecto a los criterios comerciales aplicables, es decir cuando se facilita en condiciones más ventajosas que las que habrían estado al alcance del receptor en el mercado.

D. CORPORACIÓN DE FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES (EDC)

9.121 El Brasil impugna el programa de la EDC, alegando de que se trata *per se* de una subvención a la exportación prohibida por el artículo 3 del Acuerdo SMC. El Brasil también impugna la práctica de la EDC, con inclusión de la financiación, la ayuda, los fondos y los beneficios concedidos en el marco del programa de la EDC destinado a la producción de aeronaves de transporte regional.⁵³⁵

⁵³⁴ A este respecto, parece haber una contradicción en la argumentación del Canadá, ya que no vemos ninguna diferencia entre apoyarse, como hace el Canadá en el punto k) como indicación contextual completa para la interpretación de "subvención" en el sentido del artículo 1 y la interpretación *a contrario* del punto k) que el Canadá ha rechazado expresamente a los efectos de definir cuándo los créditos de un gobierno representan una "subvención" en el sentido del artículo 1 del Acuerdo SMC. Consideramos que el Canadá trata de hecho de apoyarse en una interpretación *a contrario* del punto k), al tiempo que afirma que rechaza ese enfoque.

⁵³⁵ Observamos que la solicitud de establecimiento de un grupo especial formulada por el Brasil (WT/DS70/2) se refiere a varias presuntas subvenciones a la exportación prohibidas, concedidas a la "industria canadiense productora de aeronaves civiles". Por consiguiente, nuestro mandato se refiere a la asistencia concedida a la industria aeronáutica civil del Canadá. No obstante, con excepción de su primera comunicación escrita, todas las constataciones solicitadas por el Brasil relativas a la ayuda concedida en el marco del programa de la EDC se refieren a la "rama de producción de aeronaves de transporte regional". De modo análogo, todos los argumentos esgrimidos por el Brasil se refieren a esta rama de la industria. Consideramos que la rama de

9.122

9.125 Durante el procedimiento llevado a cabo por el Grupo Especial, formulamos al Brasil la siguiente pregunta:

en su opinión de que se concede un "beneficio" cuando se aporta una contribución financiera en condiciones que el receptor no podría obtener en el mercado.

9.132 El Brasil hace referencia a una declaración del Sr. Labbé, ex Presidente de la EDC, para demostrar el "beneficio" otorgado a los exportadores canadienses mediante la financiación de deudas por parte de la EDC:

El apoyo financiero de la EDC ofrece a los exportadores canadienses un margen de acción cuando licitan en el exterior [...] Los contratos de comercio exterior dependen cada vez más de acuerdos financieros complejos y negociados minuciosamente, en los que unos pocos puntos básicos en los tipos de interés pueden hacer que se apruebe o rechace la operación. Los exportadores tienen que competir no sólo en calidad y precio sino también a través del paquete financiero que apoya la venta.⁵⁴⁴

9.133 A juicio del Brasil, "la ayuda que concede la EDC, del orden de unos 'pocos puntos básicos', tiene que ser mejor que la que podría obtenerse en términos comerciales porque, de no ser así, el paquete financiero de la EDC, en palabras del anterior Presidente de la EDC, no ofrecería a los exportadores canadienses un 'margen de acción'. Este 'margen de acción' es un 'beneficio' otorgado a los exportadores, según el sentido corriente de los términos del párrafo 1 del artículo 1 del Acuerdo SMC".

9.134 El Brasil sostiene asimismo que "uno de los beneficios que supone el financiamiento ofrecido por la EDC es que los exportadores canadienses pueden 'indicar a los potenciales compradores extranjeros que puede obtenerse financiación canadiense para sus compras', por lo tanto 'mejorando la competitividad de la propuesta de venta [del exportador]'" .⁵⁴⁵ El Brasil afirma que "el producto de los exportadores canadienses de aeronaves regionales es más atractivo, a su vez, para los compradores por la simple razón de que cuesta menos de lo que costaría sin la ayuda del Gobierno del Canadá".⁵⁴⁶

9.135 El Brasil sostiene que la financiación de deudas por parte de la EDC otorga un "beneficio" porque no prevé el cobro de ninguna prima de riesgo. El Brasil menciona las declaraciones de funcionarios de la EDC en el sentido de que ésta absorbe "el riesgo, en beneficio de los exportadores canadienses, más allá de lo que resulta posible para otros intermediarios financieros".⁵⁴⁷ El Brasil trae a colación el margen neto de rendimiento de la EDC (3,03 por ciento en 1996 y 2,82 por ciento en 1997) para demostrar que la EDC no recibe compensación por este riesgo adicional y, a la inversa, los receptores de financiación de la EDC pagan menos por esa financiación de lo que deberían pagar a bancos comerciales. Según el Brasil, para aceptar una cartera de préstamos con los riesgos aceptados por la EDC, los inversores privados exigirían una dispersión de 1.242 puntos de base de los bonos del Tesoro de los Estados Unidos a un vencimiento de 15 años o más, o sea del 17,73 por ciento. El Brasil sostiene que la diferencia entre estas cifras y el margen neto de rendimiento de la EDC demuestra que los préstamos de la EDC no cubren efectivamente los costos reales y cuantificables relacionados con el grado de riesgo de la cartera de préstamos de la EDC. El Brasil considera que el margen neto de rendimiento de la EDC debería ser superior al de los bancos comerciales porque la cartera de préstamos de la EDC presenta riesgos más elevados que la de los bancos comerciales. Según el Brasil, un concepto financiero difundido y aceptado señala que las inversiones que tienen riesgos más elevados exigen rendimientos más altos.

⁵⁴⁴ CanadExport On-Line, Focus on EDC, página 2.

⁵⁴⁵ Internet, página de presentación de Infoentrepreneurs, página 13.

⁵⁴⁶ Véase el párrafo 6.59 *supra*.

⁵⁴⁷ Export Development Corporation, 1995, *Chairman and President's Message*, página 2.

9.136 El Brasil hace referencia a la cartera de préstamos de la EDC para concluir que la financiación de deudas realizada por la EDC presenta más riesgos que la realizada por los bancos comerciales. El Brasil hace notar que los préstamos fallidos o los préstamos improductivos comprenden el 14,4 por ciento de los préstamos por cobrar brutos. El Brasil alega que, basándose en un análisis de Standard and Poor's, una proporción equivalente al 3 por ciento "puede ser motivo de preocupación" e incluso una proporción del 7 por ciento indicaría que la institución pertinente "puede tener un futuro dudoso".⁵⁴⁸ El Brasil aduce que la proporción entre los préstamos fallidos brutos y los préstamos por cobrar brutos de la EDC es del 14,4 por ciento, mientras que esa proporción es de aproximadamente el 1 por ciento en el caso del Royal Bank of Canada, el Bank of Montreal, el Canadian Imperial Bank of Commerce y el promedio de todos los bancos comerciales de los Estados Unidos asegurados por la Corporación Federal de Garantías de Depósitos (FDIC). El Brasil hace notar asimismo que aproximadamente el 57,6 por ciento de la cartera de préstamos productivos de la EDC ha sido clasificado por la propia EDC como "de calidad inferior a la primera" o de "calidad especulativa". El Brasil hace también referencia a la proporción entre la consignación (o reserva) para pérdidas por concepto de préstamos y los préstamos por cobrar brutos. Señala que para cubrir posibles pérdidas futuras por concepto de préstamos, se exige a los bancos que mantengan una reserva para pérdidas por dicho concepto. El Brasil señala que, por consiguiente, el nivel de reserva mantenido por un banco refleja el criterio de la administración con respecto a la calidad de su cartera de préstamos. El Brasil hace notar a este respecto que las consignaciones de la EDC para pérdidas por concepto de préstamos, en porcentaje de los préstamos totales, son del 13,2 por ciento, en comparación con cifras comprendidas entre el 1 y el 2 por ciento en el caso de los tres bancos canadienses principales y del promedio del sector bancario de los Estados Unidos. El Brasil también hace referencia a las amortizaciones hechas por la EDC de préstamos por cobrar en bruto. Señala que la proporción de la EDC, del 0,15 por ciento, es "absurdamente baja", y plantea la pregunta de qué criterios aplica la EDC para determinar cuándo cancelar los préstamos, y si sus criterios son o no similares a los que emplean los bancos comerciales.

9.137 Además, el Brasil se basa en la siguiente declaración de un funcionario de la EDC ante el Parlamento del Canadá, para demostrar que la EDC no percibe una prima por riesgo:

A fin de evitar perder dinero, deberíamos obtener al menos la tasa de inflación sobre la base de capital que es nuestro objetivo. Esa meta dista mucho del 15 o el 20 por ciento de rendimiento que se necesitaría para sobrevivir en el sector privado.

El Brasil sostiene que la EDC no puede estar cobrando la prima de riesgo necesaria y que meramente obtiene la tasa de inflación.

9.138 El Brasil sostiene que, aun en caso de que todos los préstamos de la EDC fueran seguros, los prestamistas privados pedirían todavía un margen de 150 puntos básicos por encima de los bonos del Tesoro, sin riesgo, del mismo tenor. El Brasil basa su cálculo en el hecho de que la EDC concede financiación de deudas para aeronaves CRJ por un plazo de 15 años o más. El Brasil alega que la diferencia entre el rendimiento de los bonos a 15 años del Gobierno de los Estados Unidos, sin riesgo (5,31 por ciento), y el rendimiento de las inversiones en títulos clasificados como inseguros de medios de transporte distintos del ferrocarril (6,88 por ciento) es de aproximadamente 150 puntos básicos.

9.139 El Brasil sostiene también que, incluso si se aceptara generalmente el enfoque, propuesto por el Canadá, del costo neto para el gobierno, ese enfoque no sería adecuado en el contexto específico de la financiación de deudas por parte de la EDC porque, a fin de dar la apariencia de cubrir sus costos, la EDC recibe ayuda del Gobierno del Canadá. El Brasil menciona el Informe de abril de 1996 del Comité Permanente de Banca, Intercambio y Comercio del Senado, en el que se observa que el Gobierno del Canadá había proporcionado 151 millones de dólares de ayuda para dos de sus cuentas

⁵⁴⁸ Véase el párrafo 6.13 *supra*.

"problemáticas". El Brasil recuerda que en el Informe del Senado se llega a la conclusión de que "mirar sólo el renglón final puede dar una impresión equivocada de cuál es la situación de la EDC en lo que se refiere a su cartera de préstamos".⁵⁴⁹

9.140

comercial de los créditos, y cuando no se dispone de calificaciones de este tipo, están en conformidad con una calificación interna de los créditos de acuerdo con prácticas comerciales prudentes. El Canadá sostiene asimismo que los términos y las estructuras de financiamiento que ofrece la EDC son compatibles con las tendencias y prácticas del mercado.

9.145 El Canadá alega que la EDC presta siempre a precios superiores al costo de los fondos y, por consiguiente, no incurre en un costo neto por sus actividades financieras. Alega asimismo que la EDC opera de acuerdo con principios comerciales y, por tanto, no ofrece ninguna ventaja por encima y más allá del mercado. Por estas razones, la financiación ofrecida por la EDC no constituye una subvención.

9.146 El Canadá, refiriéndose al argumento general del Brasil, de que la EDC trata de satisfacer "el apetito aparentemente insaciable de los exportadores canadienses de apoyo financiero", afirma que el Brasil ha citado selectivamente los documentos pertinentes. El Canadá sostiene que el Brasil omite una frase de enlace que modifica sustancialmente el pasaje, y expresa que el párrafo completo del cual el Brasil extrajo la cita dice lo siguiente:

"Será difícil mantener el ritmo de 1995 y años anteriores, pero la EDC tiene que crecer mucho para satisfacer el apetito aparentemente insaciable de los exportadores canadienses de apoyo financiero y asesoramiento. Sin embargo, la EDC no puede ni debe esforzarse por ser la solución de todos los desafíos con que se enfrentan los exportadores canadienses. La EDC complementa a los bancos y a otros intermediarios financieros, pero no puede sustituirlos." [las cursivas son del Canadá]

9.147 El Canadá alega que, al expresar que la EDC no puede sustituir a los bancos y otras instituciones financieras, el Presidente de la EDC reconoció que la EDC no debía tratar de satisfacer el "apetito [...] insaciable de los exportadores canadienses". El Canadá dice que, contrariamente a la conclusión del Brasil basada en esos pasajes mal citados, la EDC evidentemente no trata de satisfacer el "apetito [...] de los exportadores canadienses".

9.148

c
cl pio TD -0.2625 Tc 0 cima tendenc4j1l ritmo4443miento. Sin embargompl

9.153 Por otra parte, el Canadá rechaza el argumento del Brasil, de que el margen neto de

esforzarse por ser la solución de todos los desafíos con que se enfrentan los exportadores

que todos los préstamos concedidos al sector de la aeronáutica civil y, por tanto, al sector de producción de aeronaves de transporte regional, están asegurados, y que, como consecuencia de ello, en realidad el 91 por ciento de la cartera de la EDC correspondiente al sector aeronáutico es de primera calidad o superior. En nuestra opinión, el Brasil no ha aportado ningún argumento para impugnar la alegación del Canadá, ni de otro modo ha sugerido que una cartera de exportador

WTi7 DS70/i7rWTi7Página WTi7230

9.177WTi7A1

WTi71a

de la EDC, que la financiación de deudas por la EDC otorgue en general un "beneficio". Si el Brasil lo hubiera hecho, se nos podría haber solicitado que sacáramos las conclusiones pedidas por el Brasil.

9.182 Por consiguiente, constatamos que no se ha establecido una presunción *prima facie*, en el sentido de que la financiación de deudas por la EDC otorga un "beneficio", y por tanto constituye una "subvención" en el sentido del artículo 1 del Acuerdo SMC. Al no existir una presunción *prima facie*, no podemos realizar una constatación favorable a la alegación del Brasil, de que la financiación de deudas por la EDC en el sector de aeronaves de transporte regional consiste en subvenciones a la exportación prohibidas, contrarias a los párrafos 1 a) y 2 del artículo 3 del Acuerdo SMC y, por lo tanto, desestimamos esa alegación.

b) Garantías de préstamos otorgadas por la EDC

9.183 El Brasil alega que la EDC ofrece garantías de préstamos a largo plazo a los compradores o arrendatarios financieros de aeronaves canadienses de transporte regional, lo que vulnera los párrafos 1 a) y 2 del artículo 3 del Acuerdo SMC. El Brasil sostiene que las garantías de préstamos constituyen una "posible transferencia directa de fondos o de pasivos" en el sentido del párrafo 1 del artículo 1 del Acuerdo SMC. El Brasil alega que las garantías de préstamos concedidas por la EDC otorgan un "beneficio" en el sentido del párrafo 1 del artículo 1 porque esas garantías permiten a Bombardier deducir hasta el 20 por ciento del precio de venta de un CRJ.

9.184 Para respaldar su reclamación contra las garantías de créditos otorgadas por la EDC a compradores o arrendatarios financieros de aeronaves canadienses de transporte regional, el Brasil ha presentado pruebas de dos supuestas garantías de préstamos otorgadas por la EDC. En primer lugar, el Brasil alega que en abril de 1995 la EDC concedió garantías de préstamos a un cliente de Bombardier para la adquisición de aviones CRJ. El Brasil menciona un informe de prensa que contiene declaraciones formuladas por un funcionario de Industria del Canadá en apoyo de esta alegación. En este informe de prensa, se cita la declaración de un funcionario de Industria del Canadá, que habría afirmado que "en este caso, la garantía federal de préstamos puede economizar hasta el 20 por ciento del precio de venta de un avión a reacción de Canadair". En segundo lugar, el Brasil sostiene que las garantías de préstamos otorgadas por la EDC fueron concedidas a Comair Holdings Inc. ("Comair") en 1997. Para respaldar su alegación, el Brasil hace referencia a los formularios 10-K cumplimentados por Comair ante la Comisión de Bolsa y Valores de los Estados Unidos. En estos formularios 10-K se declara que "Comair espera financiar la aeronave [...] mediante una combinación de capital de explotación y arrendamientos financieros, financiamiento de capital y deudas, utilización de la asistencia del fabricante y garantías del gobierno en la medida posible".

9.185 Sobre la base de la información que consta en el expediente, relativa a las supuestas garantías de préstamos otorgadas por la EDC, hemos solicitado al Canadá que facilitara detalles, con inclusión de las condiciones, de toda garantía de préstamos concedida por la EDC para transacciones correspondientes al sector de la aeronáutica civil a partir del 1º de enero de 1995. También solicitamos al Canadá que facilitara detalles sobre toda garantía de préstamos otorgada por la EDC a Comair en 1997.

9.186 Respondiendo a nuestra pregunta relativa a las garantías de préstamos otorgadas a Comair, el Canadá negó que la EDC hubiera otorgado garantías de préstamos a Comair en 1997.⁵⁵⁸

9.187 Por otra parte, el Canadá nos informó de que la garantía de préstamo de abril de 1995 a la que se hace referencia en el informe de prensa mencionado por el Brasil fue concedida para una venta interna de CRJ, por parte de un organismo oficial que no era la EDC. Teniendo en cuenta esta información, y como el Brasil no presentó una información en sentido contrario, constatamos que la alegación del Brasil relativa a la supuesta garantía de préstamo otorgada por la EDC en abril de 1995 es ajena a nuestro mandato porque la garantía de abril de 1995 no constituye una "garantía de préstamo otorgada por la Corporación de Fomento de las Exportaciones".⁵⁵⁹

9.188 En su respuesta a nuestra pregunta, por la que se solicitaban detalles de toda garantía de préstamos otorgada por la EDC desde el 1º de enero de 1995, el Canadá nos informó que la EDC había concedido dos garantías de préstamos desde el 1º de enero de 1995. La primera transacción estaba destinada a apoyar la venta de dos aeronaves usadas Twin Otters de la empresa de Havilland y dos Dash 8-102 usados de la misma empresa, a una aerolínea que operaba en el Pacífico Sur. La segunda transacción estaba destinada a apoyar la financiación previa a la expedición de un sistema de inspección de vuelo vendido a un comprador soberano latinoamericano. El Canadá sostiene que ambas garantías se concedieron a "tipos comerciales". El Canadá se negó a facilitarnos detalles de información comercial confidencial sobre estas transacciones porque, según alegó, el Brasil no había establecido una presunción *prima facie* con respecto a las garantías de préstamos otorgadas por la EDC, y porque no existían procedimientos adecuados para proteger la información comercial confidencial.

9.189 En sus comentarios sobre la respuesta d5 Tf 0.375 rganismo ofi1gina

a proctías de préstamos otorgadas porl

c) Garantías de valor residual otorgadas por la EDC

9.192 El Brasil alega que en ciertos casos la EDC ofrece subvenciones a la exportación prohibidas, consistentes en garantías de valor residual, a arrendatarios financieros de aeronaves de transporte regional, que los protege contra el riesgo de que el valor residual de las aeronaves usadas sea inferior al previsto. Para respaldar su alegación, el Brasil se basa en un artículo de prensa que se refiere a una "sugerencia de que el valor residual de una aeronave [vendida en 1992] puede haber sido garantizado".⁵⁶⁰

d) Aportaciones de capital de la EDC

9.197 El Brasil sostiene que la EDC, directa o indirectamente, ha realizado aportaciones de capital a CRJ Capital, que han facilitado la posibilidad de que CRJ Capital haya arrendado financieramente o vendido aeronaves canadienses de transporte regional a precios reducidos, en violación de lo dispuesto en los párrafos 1 a) y 2 del artículo 3 del Acuerdo SMC. El Brasil alega que la EDC realizó una aportación de capital a Structured Finance, Inc., posteriormente denominada Exinvest, y que más tarde Exinvest constituyó una sociedad con fines especiales denominada CRJ Capital. El Brasil se basa en informaciones procedentes de la EDC para respaldar su alegación de que CRJ Capital actúa como una empresa dedicada al arrendamiento financiero de aeronaves. Por ejemplo, el Brasil sostiene que, de conformidad con informes de prensa, el Sr. Henri de Sonquières, Vicepresidente de Servicios

ninguna base fáctica para establecer una presunción *prima facie* de que la EDC haya realizado aportaciones de capital a CRJ Capital, que han facilitado la posibilidad de que CRJ Capital arriende financieramente o venda aeronaves canadienses de transporte regional a precios reducidos. Por lo tanto, desestimamos la alegación del Brasil, de que la EDC ha concedido subvenciones a la exportación prohibidas a la industria canadiense de producción de aeronaves de transporte regional, consistentes en aportaciones de capital a CRJ Capital.

9.201 El Brasil alega asimismo que la EDC ha realizado aportaciones de capital a otra sociedad con fines especiales denominada Canadian Regional Aircraft Finance Transaction ("CRAFT"), que podría suceder o sustituir de algún modo a Exinvest. El Brasil afirma que CRAFT fue lanzada en abril de 1998 como estructura de titulización de aeronaves con el fin de ofrecer arrendamientos financieros y financiación de préstamos a compradores de aeronaves CRJ y Dash 8 de Bombardier. El Brasil señala que la EDC y el Gobierno de Quebec aportan capital preferente a la estructura de CRAFT. El Brasil sostiene que Standard & Poor's ha estimado que la suma de las participaciones de la EDC y el Gobierno de Quebec podría ser superior a 300 millones de dólares EE.UU.⁵⁶⁴ El Brasil supone que la inversión del Gobierno federal y los gobiernos provinciales del Canadá era necesaria porque los beneficios de los demás accionistas serían inferiores a lo que exigirían los inversores privados a la vista del nivel de riesgo que tendrían que asumir en la estructura de financiamiento. En opinión del Brasil, al aceptar unos beneficios inferiores a los del mercado por su inversión, la EDC y el Gobierno de Quebec permiten que la SPC CRAFT reduzca el costo mensual que debe pagar el arrendatario

E. CUENTA DEL CANADÁ

9.204 El Brasil alega que el programa Cuenta del Canadá *per se* otorga subvenciones a la exportación prohibidas a la rama de producción canadiense de aeronaves de transporte regional⁵⁶⁶, incompatibles con los párrafos 1 a) y 2 del artículo 3 del Acuerdo SMC. El Brasil también impugna la aplicación efectiva de la Cuenta del Canadá, con inclusión del financiamiento, la ayuda, los fondos y los beneficios concedidos al sector de las aeronaves regionales con los auspicios del programa Cuenta del Canadá.

9.205 El Brasil hace notar que en el Informe anual de 1995 de la EDC se describe la Cuenta del Canadá en los siguientes términos:

Los fondos de la Cuenta del Canadá se utilizan para prestar apoyo a transacciones de exportación que el Gobierno federal considera de interés nacional pero que, a causa de su tamaño o del riesgo, la Corporación de Fomento de las Exportaciones (EDC) no puede apoyar con créditos ordinarios a la exportación. Las transacciones son negociadas, ejecutadas y administradas por la EDC en nombre del Gobierno y se contabilizan por separado en los libros del Departamento de Relaciones Exteriores y Comercio Internacional. Estas

algunos grupos especiales del GATT/OMC han trazado sistemáticamente entre la legislación discrecional y la legislación obligatoria.

9.209 Durante el procedimiento llevado a cabo por el Grupo Especial, formulamos al Brasil la siguiente pregunta:

Teniendo en cuenta la práctica del GATT relativa a la distinción entre la legislación obligatoria y la legislación facultativa, ¿podría el Brasil declarar si considera que los diversos "programas" mencionados en su declaración oral ante el Grupo Especial [en la primera reunión sustantiva] (26 de noviembre de 1998) exigen que el Canadá actúe de manera incompatible con el párrafo 1 a) del artículo 3 del Acuerdo SMC? ¿Por qué?

9.210 En su respuesta, el Brasil declaró lo siguiente:

En opinión del Brasil, la EDC ha interpretado su propio mandato y el mandato de la Cuenta del Canadá en el sentido de que le exigen financiar proyectos que den a los "exportadores canadienses un margen de acción cuando licitan en el exterior". El Brasil ha descrito anteriormente en detalle de qué manera este mandato exige a la EDC y a la Cuenta del Canadá que elaboren y estructuren planes de financiación y ofrezcan a los exportadores canadienses y a sus clientes mejores condiciones que las disponibles en el mercado, y que, por tanto, otorgan "beneficios" en el sentido del párrafo 1 b) del artículo 1 del Acuerdo sobre Subvenciones. Además, el Brasil ha establecido que se exige a la EDC y a la Cuenta del Canadá que financien las exportaciones, y no las ventas internas. Como consecuencia, los propios programas están supeditados *de jure* a las exportaciones, en el sentido del artículo 3 del Acuerdo sobre Subvenciones. (la nota de pie de página se ha suprimido)

9.211 Dejando al margen la cuestión de la supeditación a las exportaciones, entendemos que el Brasil alega que la ayuda prestada por la Cuenta del Canadá se concede, *de jure*, en forma de subvenciones. Sin embargo, no encontramos en ninguna de las diversas comunicaciones presentadas por el Brasil ningún elemento que respalde esta argumentación. Como el propio Brasil observa, "los fondos de la Cuenta del Canadá se utilizan para prestar apoyo a transacciones de exportación que el Gobierno federal considera de interés nacional pero que, a causa de su tamaño o del riesgo, la Corporación de Fomento de las Exportaciones (EDC) no puede apoyar con créditos ordinarios a la exportación".

704 T.T06 T7502yTc 0.5441 Tw (76os de la845?) Tj -Tc 2mento queomente di.5 EDC y a5 "o5ració067Sin

efectivamente supusiera el otorgamiento de subvenciones⁵⁷¹, e incluso si en la práctica la Cuenta del Canadá se aplicara mediante la concesión de subvenciones, esto no significaría que, *de jure*, el mandato de la Cuenta del Canadá exigiera la concesión de subvenciones. Por el contrario, en esas circunstancias, la concesión de subvenciones sería el resultado del ejercicio de las facultades discrecionales de la autoridad administradora al interpretar el mandato de la Cuenta del Canadá. Recordamos nuevamente que "cabía impugnar la propia legislación que exigía imperativamente medidas incompatibles con el Acuerdo General [pero] no era posible impugnar en sí mismas las disposiciones legislativas que dieran meramente a las autoridades ejecutivas [...] la posibilidad de adoptar medidas incompatibles con el Acuerdo General [...]".⁵⁷²

9.213 Por estas razones, constatamos que el Brasil no ha demostrado que el programa Cuenta del Canadá *per se* ordene el otorgamiento de subvenciones supeditadas a los resultados de exportación. Por el contrario, el programa Cuenta del Canadá es una medida legislativa discrecional. Teniendo en cuenta la distinción que los grupos especiales del GATT/OMC han trazado sistemáticamente entre la legislación discrecional y la legislación obligatoria, concluimos que no podemos formular ninguna constatación sobre el programa Cuenta del Canadá *per se*. Por consiguiente, limitamos nuestro análisis a las alegaciones del Brasil relativas a la aplicación efectiva del programa Cuenta del Canadá.

2. El programa Cuenta del Canadá, ¿otorga en la práctica subvenciones a la exportación prohibidas?

9.214 El Brasil sostiene que la Cuenta del Canadá concede donaciones, préstamos sin interés, préstamos a un interés bajo, garantías, y otros desembolsos y ayudas que otorgan un "beneficio", en el sentido del párrafo 1 b) del artículo 1, a los exportadores canadienses de aeronaves de transporte regional, al facilitar artificialmente su venta. En particular, el Brasil sostiene que, si no hubiera subvenciones, los compradores que asumen un riesgo elevado pagarían unos tipos de interés más altos y se verían obligados a pagar cuotas más elevadas.

9.215 El Brasil hace notar que, de acuerdo con el "Canada Account Profile" que figura en el Informe anual de la EDC de 1995, existen dos tipos de gastos de la Cuenta del Canadá: "gastos presupuestarios", que comprenden la ayuda en condiciones de favor, y "gastos no presupuestarios", que comprenden la ayuda en condiciones distintas de las de favor. El Brasil alega que la ayuda en condiciones de favor consistente en "gastos presupuestarios" otorgaría evidentemente "beneficios". No obstante, debido a la limitada definición que hace la Cuenta del Canadá de la financiación en condiciones de favor, el Brasil sostiene que la ayuda en condiciones distintas de la de favor consistentes en "gastos no presupuestarios" también otorgaría "beneficios" cuando hace posible que el prestatario reciba préstamos a tipos que no podría obtener en el mercado. El Brasil alega que el Canada Account Profile limita su definición de la financiación en condiciones de favor a los "préstamos sin intereses o con intereses bajos reembolsables en plazos largos". Según el Brasil, esta definición parecería no considerar como préstamos en condiciones de favor, por ejemplo, los que, si bien se conceden a tipos de interés "del mercado", no tienen en cuenta el riesgo particularmente elevado del prestatario. Dicho de otro modo, un tipo de interés que no tendría características de favor desde el punto de vista nominal podría ser un tipo concedido en condiciones de favor cuando se aplica a un prestamista cuya clasificación crediticia es mediocre. Por lo tanto, el Brasil sostiene que los préstamos que en apariencia no serían otorgados en condiciones de favor y se concederían a tipos de interés del mercado, serían en realidad préstamos otorgados en condiciones de favor si se le aplicaran tipos de interés inferiores a los que ese prestatario podría obtener en el mercado.

⁵⁷¹ El Canadá niega expresamente que el ofrecimiento de un "margen de acción" suponga la concesión de subvenciones y alega que el "margen de acción" dado a los exportadores canadienses deriva de la experiencia y los conocimientos especializados de la EDC.

⁵⁷² Véase el párrafo 9.124 *supra*.

9.216 Para respaldar su alegación, el Brasil presentó un informe de prensa de noviembre de 1998⁵⁷³, en el cual el Dr. Allaire, un ejecutivo de Bombardier, reconoció que esta empresa había utilizado la Cuenta del Canadá para "un número muy pequeño de transacciones" en condiciones de financiación descritas como "próximas a las comerciales".

9.217 Teniendo en cuenta la información que consta en el expediente, solicitamos al Canadá que indicara todos los proyectos o transacciones realizadas en el sector de las aeronaves civiles entre el 1º de enero de 1995 y el 30 de junio de 1998, relacionados con la financiación de la Cuenta del Canadá. En su respuesta, el Canadá nos informó que en ese período la Cuenta del Canadá había concedido financiación de deudas para dos "transacciones de exportación" en el sector de las aeronaves civiles: una de ellas había consistido en la entrega de tres Dash 8-300 a South African Express en 1995, y la otra, en la entrega de tres Dash 8-300 a LIAT en 1996. Esta información se presentó en un gráfico. Se mencionó como fuentes de este gráfico a la EDC y a Bombardier, y como el Canadá nos informó sobre toda la ayuda prestada por la Cuenta del Canadá en el sector de las aeronaves civiles desde el 1º de enero de 1995, entendemos que las dos transacciones de la Cuenta del Canadá mencionadas por el Canadá son las transacciones de Bombardier a las que se refirió el Dr. Allaire en el informe de prensa de noviembre de 1998, antes mencionado.

9.218 Teniendo en cuenta la información precedente, solicitamos al Canadá que detallara las condiciones de los dos casos de financiación de deudas por la Cuenta del Canadá que el Canadá había reconocido. El Canadá se negó a facilitar esta información al Grupo Especial, sosteniendo que:

La información solicitada por el Grupo Especial es información confidencial de dominio privado delicada. El deseo del Canadá de facilitar al Grupo Especial toda la información que pueda ayudarle a formular una decisión ha de contrapesarse con los intereses comerciales y derechos jurídicos de las partes privadas que no son Partes en esta dío 0 Tw (Tw (inf,r-12.75 TD-se"41fi, enanu B2a) Tj 0AIT* -0na. os TD rt1una deccE1 Cuenta d7fe

9.222 Recordamos que la financiación de deudas a cargo de la Cuenta del Canadá otorgaría un "beneficio" si se concediera en condiciones más ventajosas que las que podría obtener el receptor en el mercado. En lo que respecta a la declaración de prensa del Dr. Allaire, entendemos que el Brasil alega que las condiciones "próximas a las comerciales" son aquellas que resultan más ventajosas para el receptor que las disponibles en el mercado.

9.223 El Canadá sostiene que el comentario del Dr. Allaire se refería a los tipos de interés comercial de referencia establecidos por el Consenso de la OCDE. El Canadá alega que, de conformidad con ese Consenso, los tipos de interés comercial de referencia "son tipos de interés de los préstamos comerciales en el mercado interno del país en cuestión".⁵⁷⁴ Según el Canadá, estos tipos de referencia comercial están, por definición, "próximos a los tipos comerciales". El Canadá sostiene que esos tipos de referencia comercial pueden ser superiores o inferiores a los tipos de mercado en un crédito concreto.⁵⁷⁵

9.224 Consideramos que, al afirmar que los tipos de interés de los préstamos comerciales del Consenso de la OCDE "pueden ser superiores o inferiores a los tipos de mercado en un crédito concreto", el Canadá reconoce implícitamente que los tipos "próximos a los tipos comerciales" mencionados por el Dr. Allaire podrían haber sido "inferiores a los tipos de mercado". Por esta razón, constatamos la existencia de una presunción *prima facie*, en el sentido de que la financiación de deudas por parte de la Cuenta del Canadá otorga un "beneficio" y, por tanto, constituye una "subvención" en el sentido del artículo 1 del Acuerdo SMC.

4. ¿Ha refutado el Canadá la presunción *prima facie*?

9.225 Recordamos que, cuando se ha fundado una presunción *prima facie*, "la carga de la prueba se desplaza a la otra parte, que deberá aportar pruebas suficientes para refutar la presunción". El Canadá sostiene que "no se está defendiendo frente a una reclamación de que estas contribuciones son subvenciones en el sentido del artículo 1 del Acuerdo SMC". El Canadá tampoco ha procurado basarse en la norma de refugio establecida en punto k) de la Lista ilustrativa de subvenciones a la exportación contenida en el Anexo I del Acuerdo SMC.

cia371 Tw (prima facie)e subven de los préncarcoE,o9.6en la r

5. ¿Está la financiación por parte de la Cuenta del Canadá supeditada a las exportaciones?

9.227 Debemos examinar ahora si las actividades de financiación de deudas por parte de la Cuenta del Canadá en el sector de las aeronaves de transporte regional están "supeditadas [...] a los resultados de exportación". El Brasil alega que, como alternativa a la EDC y como prestamista en última instancia para transacciones de exportación, la Cuenta del Canadá facilita fondos supeditados *de jure* a los resultados de exportación. El Brasil sostiene asimismo que el Canadá no impugna la afirmación del Brasil, en el sentido de que la ayuda prestada por la Cuenta del Canadá está supeditada a las exportaciones.

9.228 Durante el procedimiento del Grupo Especial, preguntamos al Canadá si reconocía que las actividades de la EDC y de la Cuenta del Canadá estaban "supeditadas [...] a los resultados de las exportaciones en el sentido del párrafo 1 a) del artículo 3 del Acuerdo SMC". El Canadá respondió negativamente. También preguntamos al Canadá si, teniendo en cuenta el mandato de la EDC, era razonable suponer que toda transacción financiada con ayuda de la EDC era necesariamente una operación de exportación, y le pedimos que, en caso negativo, explicara por qué no era así. El Canadá respondió, entre otras cosas, que:

El mandato de la EDC le permite ofrecer toda una serie de servicios de gestión de riesgos y productos de financiación "a fin de apoyar y desarrollar, directa o indirectamente, el comercio de exportación del Canadá y la capacidad del Canadá para dedicarse a ese comercio y aprovechar las oportunidades comerciales

sentido del párrafo 1 del artículo 1 del Acuerdo [SMC], dado que el Gobierno del Canadá y el Gobierno de Ontario aportaron contribuciones a de Havilland cuyo valor actualizado asciende a 874,7 millones de dólares entre 1992, cuando se estableció el precio de compra de 49 millones de dólares, y 1997, cuando Bombardier completó la compra de la empresa de Havilland.⁵⁸³ Según el Brasil, el "beneficio" fue recibido por Bombardier cuando compró la participación restante de la empresa de Havilland en 1997 a un precio fijado en 1992, que "no reflejaba el valor añadido por las contribuciones"⁵⁸⁴ realizadas por el Gobierno del Canadá y el Gobierno de Ontario entre 1992 y 1997. Según el Brasil, "el pago de esta deuda de 49 millones de dólares no hace de modo alguno que Bombardier compense el enorme beneficio que recibió al comprar la participación restante de la empresa de Havilland en 1997"⁵⁸⁵, porque Bombardier se ha comprometido a pagar a Ontario la misma cantidad que Ontario pagó por su participación en la empresa de Havilland cinco años antes, sin tener en cuenta ningún incremento en el valor de dicha empresa en el tiempo transcurrido".⁵⁸⁶

9.236 En nuestra opinión, la alegación del Brasil sobre la existencia de un "beneficio" y, por tanto, de una subvención, en el contexto de la venta de la empresa de Havilland, se br

que habría sido incluso más negativo si el Gobierno no hubiera aportado sus contribuciones, cuyo

de Havilland no son en absoluto creíbles y que las alegaciones del Brasil sobre el incremento del valor de la empresa de Havilland deberían revisarse a la luz de lo dicho anteriormente.

Por último, el Canadá señala que no ha presentado una defensa respecto de si las contribuciones son subvenciones en el sentido del artículo 1 del Acuerdo SMC. El Canadá señala que el Brasil ha reconocido la importancia del principio de economía procesal respecto de las cuestiones que deben determinarse en este caso.

El Canadá no estima apropiado presentar pruebas para responder a alegaciones falsas y carentes de fundamento, a un argumento que no se ha justificado debidamente, y para apoyar una defensa que el Canadá no ha presentado.

9.243 Al comentar la respuesta del Canadá, el Brasil expresó:

Aunque el Canadá sostiene que los dictámenes de auditoría sobre los estados financieros de la empresa de Havilland utilizados para evaluar la compañía en enero de 1997 "no están en posesión del Gobierno del Canadá ni del Gobierno de Ontario", el Brasil considera inconcebible que Ontario, que a la sazón era propietario del 49 por ciento de la empresa de Havilland, no haya recibido una copia de los estados financieros de esa empresa.

Son las afirmaciones del Canadá, y no las del Brasil, las que "no son en absoluto creíbles", según la expresión utilizada en la respuesta del Canadá. En primer lugar, el Canadá no ha presentado los documentos de antecedentes que corroborarían las declaraciones contenidas en la carta del Sr. Desjardins presentada como prueba en apoyo de su defensa. En segundo lugar, el Canadá no ha refutado eficazmente las pruebas presentadas por el Brasil, extraídas de las Cuentas Públicas de Ontario, en las que se detallan las contribuciones, por un valor actualizado de 875 millones de dólares, efectuadas por el Gobierno federal del Canadá y el Gobierno de Ontario a la empresa de Havilland entre 1992, cuando se estableció el precio de compra de 49 millones de dólares para la participación de Ontario en de Havilland, y 1997, cuando Bombardier completó la compra de la participación de Ontario. El argumento del Canadá, de que esta masiva importación de capital no afectó al valor de las acciones de Ontario, es la única alegación que no resulta creíble.

9.244 Nos sorprende el hecho de que no se haya facilitado a Ontario una copia de los estados financieros de la empresa de Havilland en la época de la venta, realizada en 1997. También lamentamos que el Canadá haya decidido no facilitarnos copias de los dictámenes de auditoría en los que se basó la afirmación del Canadá relativa al valor de la empresa de Havilland en enero de 1997. No obstante, ante la falta de toda prueba en contrario, no disponemos de ningún fundamento para rechazar la afirmación del Canadá, basada en una declaración firmada de un ejecutivo de la empresa de Havilland, en el sentido de que las acciones de esta empresa tenían un valor negativo en la época en que se realizó la venta de enero de 1997.

9.245 Observamos que, según el Brasil, "el Canadá no ha refutado eficazmente las pruebas presentadas por el Brasil, extraídas de la Cuentas Públicas de Ontario, en las que se detallan las contribuciones, por un valor actualizado de 875 millones de dólares, efectuadas por el Gobierno federal del Canadá y el Gobierno de Ontario a la empresa de Havilland entre 1992, cuando se estableció el precio de compra de 49 millones de dólares por la participación de Ontario en de Havilland, y 1997, cuando Bombardier completó la compra de la participación de Ontario". No obstante, recordamos que el Brasil no considera que esas contribuciones son en sí mismas

subvenciones supeditadas a los resultados de exportación.⁵⁸⁹ En consecuencia, la supuesta falta de refutación efectiva, por parte del Canadá, de las pruebas presentadas por el Brasil con respecto a esas contribuciones no resulta pertinente en lo que se refiere a la alegación del Brasil.

9.246 Recordamos que la alegación del Brasil se basó en el incremento del valor de las acciones de la empresa de Havilland entre 1992 y 1997. Dado que no se ha refutado la prueba de una disminución del valor de la participación del 49 por ciento de la OAC en de Havilland entre 1992 y 1997, consideramos que carece de base fáctica la alegación del Brasil sobre la concesión de subvenciones en el contexto de la venta de la participación del 49 por ciento de la OAC en de Havilland, a Bombardier, en 1997. En rigor, y como una cuestión de lógica, no podemos aceptar que se otorgue un "beneficio" en el sentido del párrafo 1 del artículo 1 cuando se exige a un comprador que pague 49 millones de dólares por una participación en acciones de valor negativo. No introduce ninguna diferencia en este análisis el hecho de que la cuantía del déficit sea inferior a lo que podía haber sido si no hubiesen existido las presuntas contribuciones oficiales. Por estas razones, constatamos que no existe una presunción *prima facie*, en el sentido de que la venta realizada por la OAC de su participación del 49 por ciento en la empresa de Havilland, a Bombardier, en 1997 constituye una subvención a la exportación incompatible con los párrafos 1 a) y 2 del artículo 3 del Acuerdo SMC y, en consecuencia, desestimamos la alegación del Brasil.

G. BENEFICIOS CONCEDIDOS EN VIRTUD DE LOS ACUERDOS SUBSIDIARIOS CANADÁ-QUEBEC SOBRE EL DESARROLLO INDUSTRIAL

1. Argumentos de las partes

9.247 El Brasil alega que los beneficios otorgados a la industria de aeronaves de transporte regional⁵⁹⁰ en el marco de los Acuerdos Subsidiarios Canadá-Quebec sobre el Desarrollo Industrial constituyen subvenciones a la exportación prohibidas, incompatibles con los párrafos 1 a) y 2 del artículo 3 del Acuerdo SMC.

9.248 El Brasil sostiene que, en el marco de los Acuerdos Subsidiarios, los Gobiernos del Canadá y de Quebec financian conjuntamente importantes proyectos industriales destinados a aumentar la competitividad de la economía de Quebec. El Brasil expresa que la ayuda prestada en el marco del Acuerdo Subsidiario se ha concedido tradicionalmente a la industria canadiense de aeronaves de transporte regional en condiciones descritas como "reembolsable de forma condicional". El Brasil afirma que la ayuda concedida en el marco de los Acuerdos Subsidiarios puede consistir en contribuciones reembolsables o no reembolsables. El Brasil alega que ambos tipos de contribución otorgan un "beneficio" en el sentido del párrafo 1 b) del artículo 1 del Acuerdo SMC. El Brasil sostiene que el carácter condicional del reembolso otorga un beneficio porque el receptor no corre ningac02 Tc (u93i.8901 Tw .75 Txr792 Tc OuU1.25 T3 TD /F1 1G 5 TxrIti-0.1af0iarios pWii-0.1al tn e45L

regiona90

cuando la tasa de rendimiento no permite que el prestamista se vea compensado por el riesgo de no recibir ningún pago ni por el amplio plazo de reintegro durante el cual no se paga el principal ni los intereses.⁵⁹² El Brasil hace notar que el Canadá notificó el Memorándum de Entendimiento de 1988 en el que se basó el Acuerdo Subsidiario de 1992, al Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC. En su notificación, el Canadá comunicó al Comité que "se proporcionaba asistencia en forma de contribuciones reembolsables o no".⁵⁹³

9.249 Según el Brasil, el propósito de los Acuerdos Subsidiarios consiste explícitamente en promover el desarrollo de mercados de exportación para los productos de Quebec fomentando "el acceso a nuevos mercados interiores y exteriores".⁵⁹⁴ El Brasil alega que la financiación otorgada en el marco de los Acuerdos Subsidiarios a menudo se destina explícitamente a proyectos e industrias orientados a la exportación. El Brasil menciona un estudio preparado por el Partido Reformista del Canadá, en el que se informa de que el sector de las aeronaves de transporte regional ha sido un importante receptor de los beneficios otorgados en el marco de los Acuerdos Subsidiarios. Según el Brasil, los fondos concedidos en el marco de los Acuerdos Subsidiarios a la industria canadiense de aeronaves de transporte regional se otorgaron a una rama de producción que se orienta totalmente a la exportación, precisamente porque se trata de una industria de exportación y se preveía que seguiría siéndolo. Por estos motivos, el Brasil sostiene que el Acuerdo Subsidiario, no *per se*, pero si en la práctica, otorga subvenciones a la exportación prohibidas al sector de aeronaves de transporte regional, incompatibles con el artículo 3 del Acuerdo SMC. Para apoyar su alegación, el Brasil ha presentado pruebas respecto de varios presuntos casos de ayuda prestada en el marco del Acuerdo Subsidiario. El Brasil se ha referido a comunicados de prensa relativos a la concesión de un préstamo reembolsable de 2,5 millones de dólares a la empresa Rolls Royce Canada Ltd., y de un préstamo reembolsable de 4,6 millones de dólares a Laminas CTEK. No obstante, en su respuesta a una pregunta formulada por el Grupo Especial, el Brasil sostuvo que no había alegado que la ayuda descrita en esos comunicados de prensa era una subvención en el sentido del artículo 1 del Acuerdo SMC, "entre otros motivos porque esa asistencia no se presta a la rama de producción de aeronaves de transporte regional".

9.250 El Brasil también presentó un estudio preparado por el Partido Reformista canadiense, en el que se identifican cinco casos de asistencia presuntamente concedida a Bombardier en el marco de programas previstos en el Acuerdo Subsidiario. El Brasil menciona este estudio para demostrar que "tradicionalmente"⁵⁹⁵ la asistencia en el marco del Acuerdo Subsidiario se había concedido a la rama de producción canadiense de aeronaves de transporte regional en términos descritos como "reembolsable de forma condicional".

9.251 La última transacción realizada en el marco del Acuerdo Subsidiario e identificada por el Brasil se refiere a un pago de 6.586.547 dólares a Bombardier Canadair Group Montreal Que, señalado en las Cuentas Públicas 1996-97 del Canadá. El Brasil presenta este pago como prueba de que la asistencia prestada en el marco del Acuerdo Subsidiario fue recibida por la industria canadiense de aeronaves de transporte nacional.

9.259 Observamos que el Bras

a Bombardier, no respalda su alegación de que la asistencia prestada en el marco del Acuerdo Subsidiario a la rama de producción canadiense de aeronaves de transporte regional adopte la forma de "subvenciones".

9.262 Por los motivos que anteceden, consideramos que no existe una presunción *prima facie* para respaldar la alegación del Brasil de que la asistencia prestada en el marco del Acuerdo Subsidiario a la rama de producción canadiense de aeronaves de transporte regional haya adoptado la forma de subvenciones en el sentido del artículo 1 del Acuerdo SMC.

9.263 A la luz de la constatación expuesta *supra*, no estimamos necesario examinar si la asistencia prestada en el marco del Acuerdo Subsidiario a la rama de producción de aeronaves de transporte regional está supeditada a la exportación. Recordamos que el Brasil pidió al Grupo Especial que llegara a la "conclusión desfavorable" de que las contribuciones facilitadas en virtud del Acuerdo Subsidiario a Rolls Royce y Laminas CTEK estaban supeditadas *de facto* a la exportación. Dado que no consideramos necesario examinar la cuestión de la supeditación a la exportación, no atenderemos la petición del Brasil referente a las "conclusiones desfavorables" en este caso.

9.264 Por consiguiente, desestimamos la alegación del Brasil de que la asistencia prestada en el marco del Acuerdo Subsidiario a la rama de producción canadiense de aeronaves de transporte regional adopta la forma de subvenciones prohibidas a la exportación, incompatibles con el apartado a) del párrafo 1 y el párrafo 2 del artículo 3 del Acuerdo SMC.

H. SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL DU QUÉBEC

1. Argumentos de las partes

9.265 El Brasil sostiene que la SDI ha facilitado asistencia a la rama de producción canadiense de aeronaves de transporte regional⁵⁹⁹ en forma de subvenciones prohibidas a la exportación, incompatibles con el apartado a) del párrafo 1 y el párrafo 2 del artículo 3 del Acuerdo SMC. El Brasil sostiene que, en el marco de la Société de Développement Industriel du Québec (SDI), el Gobierno de Quebec patrocina programas de exportación "destinados a fomentar la exportación de bienes y servicios producidos en Quebec".⁶⁰⁰ Haciendo referencia a la Ley de la SDI, el Brasil sostiene que la SDI fue constituida con el objetivo de "fomentar el desarrollo económico de Quebec, particularmente mediante el estímulo al desarrollo de las empresas, el crecimiento de las exportaciones, la investigación y el desarrollo de nuevas técnicas".⁶⁰¹ La SDI concede a las empresas de Quebec "garantías de pago o de reintegro de una obligación financiera" y "préstamos a los tipos corrientes de mercado"⁶⁰² con el propósito de ayudar a esas empresas a "[l]a conquête de marchés à

⁵⁹⁹ Señalamos que en la solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por el Brasil (WT/DS70/2) se hace referencia a varias subvenciones a la exportación supuestamente prohibidas otorgadas a la "industria aeronáutica civil del Canadá". Por consiguiente, nuestro mandato se refiere a las dv0alPgn del T11.25a las dv0alPgn o

l'exportation"⁶⁰³, y de prestarles asistencia en "tout projet d'exportation" o "de démarrage à l'exportation".⁶⁰⁴ El Brasil sostiene que la SDI no sólo financia las exportaciones a otras provincias del Canadá, sino que presta apoyo concretamente a las transacciones "à l'étranger".

9.266 El Brasil alega que la financiación de la SDI es reembolsable sólo si se cumplen determinadas condiciones, lo que otorga un "beneficio" en el sentido del párrafo 1 del artículo 1 del Acuerdo SMC "porque el beneficiario no corre riesgos -es decir, que si el proyecto no logra éxito, no es necesario reembolsar los fondos concedidos por la SDI [...]".⁶⁰⁵ El Brasil alega que la financiación de la SDI está "supeditada [...] *de facto* a los resultados de exportación" en el sentido del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3, porque 1) uno de los objetivos de la SDI es el "crecimiento de las exportaciones" y 2) cuando se facilitaron los fondos de la SDI a la rama de producción canadiense de aeronaves de transporte regional, se aportaron a una industria abrumadoramente orientada a la exportación, precisamente porque se trata de una industria de exportación y se prevé que siga siéndolo.

9.267 El Brasil señala que la SDI ha sido recientemente "reagrupada" por razones administrativas, constituyendo una nueva empresa denominada Investissement-Québec ("IQ").⁶⁰⁶ Basándose en datos procedentes del sitio de la SDI en la Web, el Brasil afirma que IQ conserva los recursos, incluido el personal, de la SDI.⁶⁰⁷ El Brasil señala que, según el examen de las políticas comerciales realizado en la OMC en noviembre de 1998, el programa IQ "proporciona garantías de exportación para proyectos considerados demasiado arriesgados por las instituciones financieras privadas".⁶⁰⁸ El examen de las políticas comerciales también indica que la ayuda de IQ se destina "al fomento o la expansión de las exportaciones, la compra de empresas extranjeras o las financiación de contratos".⁶⁰⁹ El Brasil alega que IQ otorga un "beneficio" en el sentido del párrafo 1 del artículo 1 al ofrecer garantías para proyectos que "son considerados demasiado arriesgados por las instituciones financieras privadas" porque facilitan recursos que de otro modo no estarían simplemente disponibles.

9.268 En opinión del Brasil el Canadá afirma que las actividades de la SDI son "impermeables" a la prohibición del artículo 3 porque la SDI también otorga financiación a proyectos nacionales. El Brasil no pone en tela de juicio que determinados fondos de la SDI o de IQ se hayan destinado a otras industrias que venden en mercados internos. No obstante, el Brasil alega que "cuando se otorgaron fondos de la SDI o de IQ a la rama de producción canadiense de aeronaves regionales, se destinaron a una industria con una abrumadora orientación a la exportación, *precisamente porque* se trata de una industria de exportación y se *prevé* que siga siéndolo".

9.269 El Canadá sostiene que las alegaciones del Brasil sobre la SDI son infundadas e incorrectas. Si bien niega expresamente que la asistencia otorgada por la SDI al sector de las aeronaves civiles adopte la forma de "subvenciones" en el sentido del párrafo 1 del artículo 1 del Acuerdo SMC, el Canadá afirma que no ha presentado una defensa para demostrar que esa asistencia no es una

⁶⁰³ Sitio de la SDI en la Web, 2.

⁶⁰⁴ Gouvernement du Québec, Ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie, Répertoire des services offerts à l'exportation, página 53.

⁶⁰⁵ Véase el párrafo 6.323 *supra*.

⁶⁰⁶ Datos procedentes del sitio Web SDI/Investissement-Québec, 1.

⁶⁰⁷ *Ibid.* 1, 3.

⁶⁰⁸ Documento WT/TPR/S/53 de la OMC, de 19 de noviembre de 1998, página 72.

⁶⁰⁹ *Ibid.*

"subvención". En cambio, el Canadá ha alegado principalmente que la asistencia otorgada por la SDI al sector de las aeronaves civiles no está supeditada *de jure* o *de facto* a los resultados de exportación.

2. Evaluación del Grupo Especial

9.273 El Brasil impugna

párrafo 1 del artículo 1 del Acuerdo SMC ⁶¹⁴, esas tres contribuciones del Fondo de Desarrollo de la Industria Aeroespacial no respaldan la alegación presentada por el Brasil contra la asistencia otorgada por la SDI a la rama de producción canadiense de aeronaves de transporte regional.

9.278 En el Informe anual 1997-98 de la SDI también se hace referencia a cinco transacciones en el marco del FAIRE. Sin embargo, el Canadá ha afirmado que esas transacciones no guardan relación con la industria de las aeronaves civiles. Como el Brasil no ha impugnado esta afirmación, esas transacciones no respaldan la alegación presentada por el Brasil contra la asistencia otorgada por la SDI a la rama de producción canadiense de aeronaves de transporte regional.

9.279 El Brasil no ha presentado ninguna otra prueba en apoyo de su alegación contra la asistencia prestada por la SDI a la rama de producción de aeronaves de transporte regional. Por consiguiente, no se ha establecido una presunción *prima facie* de que la rama de producción de aeronaves de transporte regional haya recibido asistencia de la SDI en forma de subvenciones en el sentido del artículo 1 del Acuerdo SMC.

9.280 Por los motivos expuestos, desestimamos la alegación del Brasil de que la asistencia otorgada en el marco de la SDI y del IQ a la rama de producción canadiense de aeronaves de transporte regional adopta la forma de subvenciones a la exportación prohibidas incompatibles con el apartado a) del párrafo 1 y con el párrafo 2 del artículo 3 del Acuerdo SMC.

9.281 Recordamos que el Brasil pidió al Grupo Especial que llegara a la "conclusión desfavorable" de que las contribuciones facilitadas por el Fondo de Desarrollo de la Industria Aeroespacial estaban supeditadas *de facto* a la exportación. A la luz de la constatación expuesta *supra*, no estimamos necesario examinar si la asistencia otorgada por la SDI a la rama de producción de aeronaves de transporte regional está supeditada a la exportación. Por tanto, desestimamos la solicitud del Brasil de llegar a "conclusiones desfavorables" en este caso.

I. TECHNOLOGY PARTNERSHIPS CANADA AND DIPP

9.282 El Brasil sostiene en el marco del programa TPC ⁶¹⁵ y del programa que le precedió, el DIPP ⁶¹⁶, se han otorgado a la rama de producción canadiense de aeronaves de transporte regional subvenciones prohibidas a la exportación incompatibles con el apartado a) del párrafo 1 y del párrafo 2 del artículo 3 del Acuerdo SMC. El Brasil no impugna los programas TPC o DIPP propiamente dichos sino la aplicación real de esos programas en el sector canadiense de las aeronaves de transporte regional. En primer lugar examinaremos la alegación presentada por el Brasil contra la asistencia otorgada en el marco del TPC al sector de las aeronaves de transporte regional, y

Adicional,

posteriormente examinaremos la alegación del Brasil contra la aplicación del DIPP. Además, al examinar la aplicación del programa TPC, abordaremos en primer lugar los argumentos presentados por el Brasil sobre la existencia de subvención. Tan sólo si llegamos a una constatación a favor del Brasil respecto de esta cuestión procederemos a determinar si la asistencia otorgada en el marco del TPC a la rama de producción de aeronaves de transporte regional está supeditada a la exportación.

1. ¿Se traduce en subvenciones para la rama de producción canadiense de aeronaves de transporte regional la aplicación del programa TPC?

a) Argumentos de las partes

9.283 El Brasil afirma que, de conformidad con documentos del TPC, ese programa fue creado en 1996 con objeto de "responder a la necesidad de empresas establecidas en determinados segmentos industriales de que realmente puedan comercializarse productos ya cercanos a la etapa del mercado, es decir, aquellos que tienen grandes posibilidades de estimular el crecimiento económico y la creación de puestos de trabajo". El Brasil señala que los sectores que pueden recibir asistencia del TPC son los correspondientes a las tecnologías ambientales, las tecnologías potenciadoras (aptas para desarrollar nuevos productos) y las industrias aeroespacial y de defensa. El Brasil indica que al TPC le precedió el Programa de Productividad de la Industria de Defensa ("DIPP"). El Brasil cita un comunicado de prensa en el que se indica que el DIPP "ha sido utilizado principalmente por empresas aeroespaciales". El Brasil sostiene que los fondos del TPC "están destinados a cubrir los compromisos pendientes del DIPP".

9.284 Según el Brasil, el TPC tiene por objetivo expreso hacer inversiones reembolsables sólo en determinadas condiciones en proyectos cuya finalidad sea obtener un producto de alta tecnología para la venta en mercados de exportación. El Brasil indica que esas inversiones son reembolsables condicionalmente sobre una base de regalías, lo que significa que sólo se producirá el reembolso si el proyecto en cuestión logra un cierto grado de rentabilidad. El Brasil sostiene que la aportación de fondos en esas condiciones constituye un "beneficio" en el sentido del párrafo 1 del artículo 1 del Acuerdo SMC, porque el receptor no corre ningún riesgo de pérdida. Si el proyecto no tiene éxito no es necesario reembolsar los préstamos del TPC y del DIPP. El Brasil sostiene asimismo que, aun en el caso de que el Gobierno del Canadá recupere su inversión, la tasa de beneficios prevista es muy inferior a la esperada por un inversor razonable, y el prestamista no obtiene compensación por el riesgo de no recibir ningún pago o por el período previo al reembolso durante el cual no se abona capital ni intereses. Según el Brasil, un inversor razonable en el mercado esperaría recibir una tasa de rendimiento de entre el 16,91 y el 21,92 por ciento de los gastos de desarrollo de un fuselaje. El Brasil hace asimismo referencia al examen de las políticas comerciales del Canadá elaborado en noviembre de 1998 en la OMC, donde se indica que en el marco del TPC se otorgan "subvenciones" en forma de "donaciones".

9.285 El Brasil ha presentado pruebas sobre determinadas presuntas contribuciones del TPC. En particular sobre: una contribución de 87 millones de dólares otorgada a Bombardier para el desarrollo de la CRJ-700 (1996); una contribución de 57 millones de dólares otorgada a de Havilland para el desarrollo de la Dash 8-400 (1996); una contribución de 100 millones de dólares otorgada a Pratt & Whitney para el desarrollo del motor de turbopropulsión utilizado en la aeronave Dash 8 (1997); una contribución de 12,7 millones de dólares otorgada a Allied Signal, parte de la cual estaba destinada al desarrollo de un sistema de ahorro de energía para la Dash 8-400 (1997); y una contribución de 9,9 millones de dólares otorgada a Sextant para el desarrollo del sistema electrónico de la Dash 8-400 y del sistema de control de vuelo para la CRJ (1998).

9.290 El Canadá interpuso una objeción al hecho de que el Brasil se basara en el examen de las políticas comerciales elaborado en noviembre de 1998 en la OMC. El Canadá sostiene que ese examen se llevó a cabo de conformidad con el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales de la OMC y que en el apartado i) de la sección A se establece que dicho mecanismo "no tiene, sin embargo, por finalidad servir de base ni para hacer cumplir obligaciones específicas contraídas en el marco de los Acuerdos, ni para los procedimientos de solución de diferencias [...]".

9.291 El Canadá confirmó que todas las contribuciones específicas señaladas por el Brasil se otorgaron en el marco del programa TPC.

b) Información complementaria sobre las contribuciones específicas del TPC señaladas por el Brasil

i) *87 millones de dólares concedidos a Bombardier*

9.292 Sobre la base de la información presentada por el Brasil acerca de la contribución de 87 millones de dólares otorgada en el marco del TPC a Bombardier, pedimos al Canadá que facilitara, entre otras cosas: pormenores completos y observaciones sobre los términos y condiciones de dicha contribución; ejemplares de todos los documentos de solicitud (con inclusión de los documentos que se presentan antes de la selección, los formularios de solicitud, los planes y actividades empresariales complementarios, las ventas y/o las perspectivas de exportación indicando "clientes previstos, unidades, precios y plazos", el plan de reembolso del solicitante, etc.); y las evaluaciones y decisiones respecto de la financiación del TPC en relación con esa contribución. También pedimos al Canadá que especificara los tipos aplicados a los préstamos comerciales en el Canadá, tratándose de deudas de tamaño, a nivel de riesgo y plazo de vencimiento comparables, cuando el TPC otorgó la contribución. También pedimos al Canadá que formulara observaciones sobre la tasa de beneficios estimada que el Brasil calculó para la contribución de 87 millones de dólares otorgada a Bombardier.

9.293 En su respuesta el Canadá dijo:

El Canadá señala que no se está defendiendo frente a una reclamación de que estas contribuciones son subvenciones en el sentido del artículo 1 del Acuerdo SMC. El Brasil ha indicado expresamente, en su carta de 13 de diciembre de 1998, que está de acuerdo con el Canadá sobre el principio de economía procesal respecto de las cuestiones que se han de determinar en este caso. Por consiguiente, en la medida en que presente algún documento en respuesta a esta solicitud del Grupo Especial lo hará en apoyo de las pretensiones del Canadá de que las contribuciones en cuestión no están "supeditadas a los resultados de exportación" según los términos del artículo 3 del Acuerdo SMC.

La mayor parte de la información solicitada por el Grupo Especial es información comercial confidencial sumamente sensible. El Canadá debe ponderar su deseo de presentar al Grupo Especial la información que pueda ayudarle a llegar a una decisión con los intereses comerciales y los derechos jurídicos de las partes privadas que no son Parte en esta diferencia. Esas partes privadas, así como otras que siguen el proceso de presentación de solicitudes en el marco del TPC, se han mostrado ya renuentes a difundir información, o a presentar información complementaria, sobre su plan de actividades empresariales y esa renuencia, de seguir manifestándose, tendría una grave repercusión negativa en el funcionamiento del TPC.

[...]

Bombardier aceptó difundir determinados documentos comerciales referentes al programa CRJ-700 que ilustran el funcionamiento del TPC. Cierta información confidencial excepcionalmente sensible que figuraba en esos documentos se tachó para proteger los intereses comerciales de Bombardier.

9.294 Respecto de nuestra solicitud de que se aportaran las evaluaciones internas del TPC sobre los proyectos para la contribución de 87 millones de dólares, el Canadá dijo:

El Canadá no puede atender la solicitud del Grupo Especial de que se presenten todos los documentos sobre las decisiones relativas a la financiación y la evaluación del proyecto. Como el nivel de la contribución ascendía a 20 millones de dólares, esa inversión requería la aprobación del Consejo de Ministros. La recomendación, las opciones, la estrategia de comunicaciones, los argumentos en que se apoyaba, así como el análisis figuran en un memorándum al Consejo de Ministros, documento ministerial confidencial que no puede difundirse al público. En este caso también se exigió que el formulario con el resumen del proyecto se presentara al Ministro de Industria del Canadá para su firma y, por consiguiente, se trata de un dictamen ministerial que no se puede divulgar.

En un esfuerzo por atender en la mayor medida posible la solicitud del Grupo Especial, el Canadá resumirá brevemente los elementos en que se fundó su inversión en el proyecto CRJ-700. Las consideraciones básicas fueron las siguientes:

-

9.295 En cuanto a los tipos aplicados a los préstamos comerciales, el Canadá respondió que:

el punto de referencia pertinente para determinar la tasa de beneficios por las contribuciones del TPC en cuestión es el costo de los fondos para el Gobierno del Canadá. En el momento en que se produjeron estas transacciones los bonos a largo plazo del Canadá rendían aproximadamente del 6 al 7 por ciento [...]. Las condiciones de reembolso de los créditos del TPC se negocian de forma que, en términos de valor actual neto, establecen una relación neutra o positiva entre costos o

9.299 En su respuesta el Canadá dijo:

El Canadá señala que no se está defendiendo frente a una reclamación de que estas contribuciones son subvenciones en el sentido del artículo 1 del Acuerdo SMC. El Brasil ha indicado expresamente, en su carta de 13 de diciembre de 1998, que está de acuerdo con el Canadá sobre el principio de economía procesal respecto de las cuestiones que se han de determinar en este caso. Por consiguiente, en la medida en que presente algún documento en respuesta a esta solicitud del Grupo Especial lo hará

respecto de la financiación del TPC en relación con esa contribución. También pedimos al Canadá que especificara los tipos aplicados a los préstamos comerciales en el Canadá, tratándose de deudas de tamaño, a nivel de riesgo y plazo de vencimiento comparables, cuando el TPC otorgó la contribución. También pedimos al Canadá que formulara observaciones sobre la tasa de beneficios estimada que el Brasil calculó para la contribución de 87 millones de dólares otorgada a Bombardier.

9.303 En su respuesta el Canadá afirmó:

El Canadá señala que no se está defendiendo frente a una reclamación de que estas contribuciones son subvenciones en el sentido del artículo 1 del Acuerdo SMC. El Brasil ha indicado expresamente, en su carta de 13 de diciembre de 1998, que está de acuerdo con el Canadá sobre el principio de economía procesal respecto de las cuestiones que se han de determinar en este caso. Por consiguiente, en la medida en que presente algún documento en respuesta a esta solicitud del Grupo Especial lo hará en apoyo de las pretensiones del Canadá de que las contribuciones en cuestión no están "supeditadas a los resultados de exportación" según los términos del artículo 3 del Acuerdo SMC.

La mayor parte de la información solicitada por el Grupo Especial es información comercial confidencial sumamente sensible. El Canadá debe ponderar su deseo de presentar al Grupo Especial la información que pueda ayudarle a llegar a una decisión

- i) *¿Se ha establecido una presunción prima facie de que la asistencia prestada en el marco del TPC a la rama de producción canadiense de aeronaves de transporte regional adopte la forma de subvenciones?*

9.306

9.312 El Canadá ha criticado la metodología en la que se basa la estimación hecha por el Brasil de los beneficios obtenidos por el TPC respecto de las tres contribuciones específicas examinadas *supra*. En el caso de que esa crítica pudiera demostrar que la tasa de beneficios del TPC corresponde a criterios comerciales, dicha crítica sería sumamente oportuna en el presente caso. Sin embargo, el Canadá no puede demostrar que esto sea así.⁶¹⁹ El Canadá sólo presentó argumentos detallados sobre la estimación de los beneficios del TPC hecha por el Brasil respecto de la contribución de 87 millones de dólares otorgada a Bombardier. El Canadá alega que el Brasil ha subestimado los beneficios obtenidos por el TPC respecto de la contribución otorgada a Bombardier en un **[X - Información comercial confidencial]** por ciento. El Canadá no demuestra que los beneficios obtenidos por el TPC por la contribución otorgada a Bombardier equivalga en realidad a un tipo comercial de referencia. De hecho, en respuesta a una pregunta del Grupo Especial acerca de los "tipos aplicados a los préstamos comerciales" tratándose de inversiones comparables, el Canadá confirma explícitamente que no trata de obtener un beneficio comercial, y señala que "el punto de referencia pertinente para determinar la tasa de beneficios por las contribuciones del TPC en cuestión es el costo de los fondos para el Gobierno del Canadá". Para poder desestimar la presunción *prima facie* de "beneficio", consideramos que el Canadá tiene que hacer algo más que demostrar simplemente que tal vez la cuantía del "beneficio" específico estimado por el Brasil no sea adecuada, o que la tasa de beneficios del TPC abarca el costo de los fondos aportados por el Canadá. En cambio, el Canadá debe demostrar que no se han otorgado "beneficios", en el sentido de que en las condiciones de la contribución se prevé un tipo comercial de beneficios. Dado que la crítica que hace el Canadá respecto de la metodología y las estimaciones del Brasil a este respecto no es aceptable, y dado que el Canadá admite que sólo trata de compensar el costo de sus fondos, consideramos que el Canadá no ha refutado la presunción *prima facie* de que se otorga un "beneficio".⁶²⁰

9.313 Observamos que, junto a esta respuesta, el Canadá presentó algunos documentos relativos a la contribución de 87 millones de dólares otorgada a Bombardier, con inclusión de la solicitud de asistencia al TPC, los planes de actividades empresariales, las evaluaciones del mercado y las previsiones de venta presentados por Bombardier. No obstante, gran parte de esos documentos estaba tachada, lo que, a nuestro juicio, disminuye considerablemente el valor que pudieran tener en la práctica para evaluar la alegación formulada por el Brasil de que otorgaba un "beneficio". El Canadá no aportó ninguna documentación específica acerca de las condiciones en que se concedieron las cuatro contribuciones restantes del TPC señaladas por el Brasil. Sin embargo, como se ha dicho anteriormente, el Canadá sí que afirmó, en respuesta a una pregunta del Grupo Especial, que el objetivo de las cinco contribuciones señaladas por el Brasil era únicamente compensar el costo de los fondos aportados por el Canadá. Además, observamos que, de forma más general, el Canadá ha

⁶¹⁹ Observamos que el Canadá no niega el argumento del Brasil de que un inversor comercial puede esperar una tasa de beneficios del 16,91 - 21,92 por ciento por la contribución de 87 millones de dólares otorgada por el TPC a Bombardier. En lo que respecta a la contribución de 87 millones de dólares otorgada por el TPC a Bombardier, la propia estimación del Canadá respecto de los beneficios obtenidos por el TPC de esa contribución es **[X - Información comercial confidencial]**. Por tanto, incluso la propia estimación de los beneficios del TPC que calcule el Canadá es considerablemente inferior al porcentaje de referencia que obtendría un inversor comercial señalado por el Brasil y no refutado por el Canadá. En este contexto, también recordamos la declaración formulada por un funcionario canadiense en el contexto de la EDC (véase el párrafo [135] *supra*), de que los inversores comerciales exigen obtener los beneficios para el capital de entre el 15 y el 20 por ciento. En nuestra opinión, esta declaración corrobora las tasa comerciales de beneficios estimadas por el Brasil, ya que estimamos que las contribuciones del TPC se asemejan a las inversiones de capital en que, al igual que en ese tipo de inversiones, las contribuciones del TPC sólo se reembolsarán los proyectos financiados que obtiene resultados satisfactorios en el plano comercial.

⁶²⁰ Por este motivo, no estimamos necesario examinar el fundamento de la crítica que hace el Canadá de la metodología utilizada por el Brasil para calcular las estimaciones de la tasa de beneficios obtenida por el TPC.

presentado como documento comercial confidencial un memorándum sobre la política de reembolso del TPC. El Canadá afirma que, de conformidad con esa política, "las condiciones de reembolso del TPC se negocian de forma que, en términos de valor actual neto, establecen una relación neutra o positiva entre costos e ingresos". En nuestra opinión, con esta afirmación el Canadá admite que por regla general el TPC, de conformidad con su política, no trata de obtener un tipo comercial de beneficios por sus contribuciones, incluidas las otorgadas a la rama de producción canadiense de aeronaves de transporte regional. Observamos que la aceptación del Canadá a estos efectos, en lo tocante a las cinco contribuciones señaladas por el Brasil, confirma nuestra opinión.

9.314 Por los motivos expuestos, estimamos que el Canadá no sólo no ha logrado refutar la presunción *prima facie* de que las contribuciones otorgadas en el marco del TPC a la rama de producción canadiense de aeronaves de transporte regional son "subvenciones" en el sentido del artículo 1 del Acuerdo SMC, sino que de hecho ha confirmado esa presunción al admitir que el TPC no trata de obtener ni obtiene una tasa comercial de beneficio respecto de dichas contribuciones.⁶²¹

9.315 Por consiguiente, constatamos que en el caso de la asistencia otorgada en el marco del TPC a la rama de producción canadiense de aeronaves regionales se trata de "subvenciones" en el sentido del párrafo 1 del artículo 1 del Acuerdo SMC.

iii) *¿Está supeditada a los resultados de exportación la asistencia otorgada por el TPC a la rama de producción canadiense de aeronaves de transporte regional?*

9.316 A fin de completar nuestro examen de la alegación presentada por el Brasil contra la asistencia otorgada por el TPC a la rama de producción canadiense de aeronaves de transporte regional, debemos examinar ahora si esa asistencia está "supeditada [...] a los resultados de exportación" en el sentido del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC.

9.317 El Brasil sostiene que la asistencia otorgada por el TPC a la rama de producción canadiense de aeronaves de transporte regional está supeditada de hecho a la exportación, ya que el TPC la otorga precisamente porque dicha rama de producción está orientada a la exportación y se prevé que siga estándolo. El Brasil alega que la orientación a la exportación de la rama de producción canadiense de aeronaves de transporte regional es la condición que se impone para otorgar las subvenciones, en el sentido de que esas subvenciones "no se habrían otorgado a no ser por la casi total orientación a la exportación de la rama de producción canadiense de aeronaves de transporte regional".

9.318 El Brasil señala que en el propio Informe anual del TPC para 1996-97 se reconoce que la industria aeroespacial está "muy orientada a la exportación". Además, el Brasil hace referencia a las estadísticas de financiación que figuran en el Informe anual del TPC para 1996-97 con objeto de alegar que depende de la industria aeroespacial canadiense, y muy en particular de la rama de producción de aeronaves de transporte regional. El Brasil sostiene que esa ayuda, ha venido siendo habitual. El Brasil manifiesta que el programa precedente al TPC, el DIPP, canalizó subvenciones al sector aeroespacial por un total aproximado de 2.000 millones de dólares.⁶²² El Brasil también afirma que las declaraciones formuladas por el Gobierno del Canadá al anunciar que aportaba 267 millones de dólares en donaciones a la rama de producción de aeronaves de transporte regional demuestran que

⁶²¹ A la luz de esta constatación no estimamos necesario atender la petición del Brasil de que el Grupo Especial saque "consecuencias desfavorables" al determinar si la financiación del TPC en cuestión constituye una "subvención". No obstante, lamentamos que el Canadá haya decidido no aportar al Grupo Especial todos los pormenores solicitados por el Grupo sobre dicha financiación y consideramos que, de haber sido necesario, podría haberse pedido al Grupo Especial que llegara a conclusiones sobre la base de la información disponible.

⁶²² Canadian Taxpayers Federation study, "Corporate Welfare - A Report on Sixteen Years of Industry Canada Financial Assistance", 16 de abril de 1998.

esas donaciones están vinculadas a las previsiones del Gobierno del Canadá, fundadas en amplios antecedentes, de que la industria mantendría su total orientación a la exportación. El Brasil hace referencia a la declaración del Ministro de Industria John Manley quien afirmó que "el sector aeroespacial, cuyas *exportaciones* crecen a un ritmo del 10 por ciento anual, es fundamental para la economía del Canadá". El Brasil también menciona la declaración del Sr. Herb Gray, dirigente del gobierno en la Cámara de los Comunes y entonces Procurador General del Canadá, sobre los 57 millones de dólares de la contribución otorgada por el TPC a de Havilland en la que afirmó que "esos dos resultados del proyecto Dash 8-400 -la creación de empleo y *el aumento de las exportaciones*- son precisamente lo que el gobierno había previsto al establecer el Programa Technology Partnerships Canada a principios del presente año". El Brasil sostiene que ninguna de esas declaraciones formuladas por funcionarios superiores del Gobierno del Canadá ni las aclaraciones referentes a la industria que figuran en el material de promoción del TPC eran gratuitas. Según el Brasil, cuando el Gobierno del Canadá hacía esas afirmaciones, era consciente del hecho de que todas las ventas de aeronaves de la serie Dash 8 efectuadas desde 1992, y todas las ventas de la CRJ efectuadas desde su desarrollo y comercialización se habían destinado a la exportación.

9.319 El Brasil sostiene que la rama de producción canadiense de aeronaves de transporte regional está dedicada a la exportación. El Brasil reconoce que la asistencia del TPC puede otorgarse a otras industrias que efectúan ventas internas. No obstante, el Brasil sostiene que esa asistencia no es pertinente para su reclamación sobre la asistencia otorgada en el marco del TPC al sector de las aeronaves de transporte regional. Según el Brasil, el Gobierno del Canadá ha dejado muy claro que sigue concediendo ayuda en gran escala a la rama de producción canadiense de aeronaves de transporte regional, precisamente porque se trata de una industria de exportación y precisamente porque prevé que siga siendo una industria de exportación. En opinión del Brasil, los conceptos de orientación a la exportación y resultados de exportación son fundamentales en el proceso de adopción de decisiones del TPC respecto de los sectores aeroespacial y de defensa, dado que el mantenimiento de las exportaciones se considera uno de los factores clave en el marco del TPC al estudiar la posibilidad de conceder donaciones y al evaluar los proyectos, y dado que se solicita y mantiene información sobre los resultados de exportación de un proyecto. El Brasil considera que ésta es una prueba más que demuestra que las donaciones del TPC a esta industria están "de hecho vinculadas a las exportaciones o los ingresos de exportación reales o previstos", en el sentido del artículo 3 del Acuerdo SMC.

9.320

- a) ofrecer un plan de inversiones que apoye las prioridades del gobierno en materia de

9.327 Sobre la base de la información presentada por el Brasil, pedimos al Canadá que presentara, entre otros documentos, las "evaluaciones del proyecto y las decisiones relativas a la financiación del TPC" para cada una de las cinco subvenciones en cuestión. Recordamos que el Canadá se negó a facilitar al Grupo Especial esa información. El Canadá sostiene que se trata de "documentos confidenciales del Consejo de Ministros" o "dictámenes ministeriales" que no pueden difundirse al público. El Grupo Especial también pidió al Canadá que aportara la versión íntegra del Expediente provisional de referencia del TPC, donde se establecen las directrices que deben seguir los empleados en la administración del programa. El Canadá atendió esa petición.

9.328 Dado que el Canadá se negó a facilitar "documentos confidenciales del Consejo de Ministros" o "dictámenes ministeriales", el Brasil afirmó que "la decisión de retener esos documentos, que obran exclusivamente en posesión del Gobierno del Canadá, debe entrañar consecuencias desfavorables para el Canadá, o la obligación de actuar con buena fe que figura en el párrafo 10 del artículo 3 del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias carecerá de significado. El Grupo Especial debería suponer que esos documentos contienen información perjudicial para la posición del Canadá".

9.329 En lo que respecta al Expediente provisional de referencia del TPC aportado por el Canadá, el Brasil señaló los siguientes extractos que, en su opinión, demuestran que las decisiones relativas a la concesión de fondos del TPC a la industria de los sectores aeroespacial y de defensa están vinculadas a la exportación:

- En la sección 3.2.3 de los "Términos y condiciones del TPC" se afirma que las contribuciones asignadas al rubro "sectores aeroespacial y de defensa" se destinarán a proyectos que mantengan y potencien la capacidad tecnológica y la producción, el empleo y la base existente de exportación en dichos sectores";
- En la sección 3.3 de la Carta del TPC, titulada "Sectores aeroespacial y de defensa (incluida la conversión de este sector)" que figura en el Expediente N° 2 de referencia del TPC se afirma que "las inversiones se destinarán a proyectos que mantengan y potencien la capacidad tecnológica y la producción, el empleo y la base de exportación del sector";
- En la sección B de la parte B del Acuerdo Tipo general del TPC para los sectores aeroespacial y de defensa se exige específicamente que el solicitante presente algún documento sobre la "penetración en mercados de exportación mediante acuerdos de asociación comercial con empresas extranjeras";
- En la parte C del mismo Acuerdo Tipo, que representa un formulario para exponer el(los) "informe(s), las ventas y regalías reales y previstas" se exige que se comuniquen los ingresos obtenidos por ventas de exportación;
- En la página 10 del Plan de Actividades Empresariales del TPC para 1996-97 se indica que la "estrategia" del programa en los sectores aeroespacial y de defensa es "apoyar directamente los proyectos de investigación y desarrollo cercanos a la etapa de mercado con un alto potencial de exportación";
- En la página 12 del Plan de Actividades Empresariales del TPC para 1996-97 figura la proporción de ingresos de la industria aeroespacial y de defensa asignable a las exportaciones.

entre la concesión de la subvención y la creación o generación de ventas de exportación. Es decir, consideramos que el criterio "a no ser por" se refiere en primer lugar a las ventas de exportación previstas. Por tanto, cuanto más facilite una subvención la venta de un producto en el mercado de exportación, mayor será la posibilidad de que los hechos puedan demostrar que esa subvención no se había otorgado a no ser por las exportaciones o ingresos de exportación previstos. En cambio, si una subvención no afecta en gran medida las ventas de exportación, hay menos posibilidades de que los hechos demuestren que la subvención no se habría concedido a no ser por las exportaciones o los ingresos de exportación previstos. A la luz de lo expuesto *supra*, sería menos probable que las subvenciones destinadas puramente a la investigación o a fines generales, como la mejora de la eficacia o la adopción de nuevas tecnologías, se ajustaran al criterio "a no ser por" que las subvenciones mediante las cuales se ayuda directamente a las empresas a comercializar productos concretos en el mercado "de exportación".

v) *Aplicación del criterio "a no ser por"*

9.340 Recordamos que, en este caso, debe establecerse una presunción *prima facie* de que la asistencia prestada en el marco del TPC a la rama de producción canadiense de aeronaves de transporte regional está "supeditada [...] *de facto* a los resultados de la exportación", en el sentido que está "vinculada a las exportaciones o los ingresos de exportación [...] previstos". A la luz del análisis precedente, debe establecerse una presunción *prima facie* de que los hechos demuestran que la asistencia otorgada por el TPC a la rama de producción canadiense de aeronaves de transporte regional no se habría otorgado a no ser por "las exportaciones o los ingresos de exportación previstos". En nuestra opinión, a este respecto, son especialmente pertinentes las consideraciones que se indican a continuación, basadas en datos y argumentos presentados por las partes:

- como admite el Canadá, el sector aeroespacial canadiense exporta una gran parte de su producción debido al reducido tamaño de su mercado interno⁶³¹

Mediante las inversiones del TPC y el esfuerzo conjunto de la industria, este sector estará mejor dotado para competir con eficacia en el mercado mundial y podría llegar a ocupar el cuarto lugar"; (subrayado añadido)

- en el Informe anual del TPC para 1996-97 se afirma que "las 12 empresas de mayor importancia [de los sectores aeroespacial y de defensa] absorben la mayor parte de las actividades de investigación y desarrollo y de las ventas, de las cuales se exporta el 80 por ciento [...] El TPC se siente orgulloso de ser uno de los inversores en estas actividades orientadas a la exportación que han obtenido resultados tan satisfactorios"; (subrayado añadido)
- un comunicado de prensa de Industria del Canadá, publicado en relación con la contribución de 100 millones de dólares concedida en el marco del TPC a Pratt & Whitney, cita la siguiente declaración del Ministro de Industria Sr. Manley "la industria aeroespacial es un sector clave de la economía del Canadá, cuyas exportaciones crecen a un ritmo anual del 10 por ciento. La inversión del TPC en esos proyectos fomentará el aumento de la competitividad de esta industria en el mundo, al tiempo que asegurará empleos en Montreal, en Halifax y en el resto del país, generando crecimiento económico e ingresos de exportación"; (subrayado añadido)
- en cuanto a la contribución de 57 millones de dólares concedida a de Havilland para el desarrollo de la Dash 8-400, el Sr. Herb Gray, dirigente del Gobierno en la Cámara de los Comunes y entonces Procurador General del Canadá, afirmó que, "esos dos resultados del proyecto Dash 8-400 -la creación de empleo y el aumento de las exportaciones- son precisamente los que el Gobierno había previsto al establecer Technology Partnerships Canada a principios del presente año"; (subrayado añadido)
- en el sitio del TPC en la Web se afirma que "se prevé que los proyectos aprobados por el TPC generen ventas por valor de más de 65.000 millones de dólares (principalmente exportaciones) y creen o mantengan 13.166 puestos de trabajo directos o indirectos"; (subrayado añadido)
- en el juego de formularios de solicitud del TPC se exige a los solicitantes que describan "los posibles beneficios económicos y sociales a nivel general, por ejemplo: creación y mantenimiento del empleo, aumento de las exportaciones, nuevas inversiones [...]". También se dice que el TPC "invierte en proyectos que pueden crear empleo, generar exportaciones, establecer nuevas industrias, y transformar o reforzar la competitividad de una industria"; (subrayado añadido)
- de conformidad con el Expediente provisional de referencia del TPC, la parte C del Acuerdo Tipo general del TPC para los sectores aeroespacial y de defensa exige específicamente que el solicitante establezca una distinción entre ventas internas y de exportación al informar sobre las ventas reales y previstas; (subrayado añadido)
- en el Expediente provisional de referencia del TPC se exige a los empleados del programa que, al completar los formularios para exponer el resumen del proyecto, expongan los motivos que existen para recomendar el apoyo o el rechazo del proyecto. En particular, éstos deben cumplir las siguientes instrucciones:

"Consideraciones en materia de estrategia, beneficios e indicadores"

Al justificar la recomendación en términos de estrategia hay que hacer hincapié en los "resultados comerciales". Deben tenerse en cuenta los siguientes aspectos:

1. Relacionar el proyecto con la estrategia y las prioridades del Ministerio, según corresponda:
 - a) mejora de la competitividad internacional; cuando el proyecto se traduzca directamente en ventas, comunicar las ventas anuales tanto internas como de exportación y cualquier sustitución de las importaciones"; (subrayado añadido)
- en la sección 3.2.3 de los "Términos y condiciones" establecidos en el Expediente

Por consiguiente, en nuestra opinión, estos hechos demuestran que la asistencia del TPC a esta rama de producción no se habría concedido a no ser porque había expectativas de exportaciones o ingresos de exportación.⁶³² Por tanto, consideramos que está suficientemente fundada la presunción *prima facie*

proyecto, y los memorandos y otros documentos en los que se basan las recomendaciones y decisiones relativas a la concesión de esas contribuciones. Por este motivo, la documentación comercial confidencial presentada por el Canadá no basta para desestimar una presunción *prima facie* de que la asistencia otorgada en el marco del TPC a la rama de producción canadiense de aeronaves de transporte regional, que abarca la contribución de 87 millones de dólares concedida a Bombardier, no se habría otorgado a no ser por las exportaciones o los ingresos de exportación previstos.

9.346 Recordamos los propios términos utilizados por el Canadá (con los que el Grupo Especial y el Brasil están de acuerdo) para definir la condicionalidad establecida: "una de las *condiciones* para conceder la subvención es la *expectativa*

9.351 El Canadá no ha presentado argumentos específicos respecto de la reclamación del Brasil

10.2 De conformidad con el párrafo 8 del artículo 3 del ESD, las conclusiones que figuran en los apartados b) y f) del párrafo anterior también establecen una presunción *prima facie* de que la medida constituye un caso de anulación o menoscabo de los beneficios dimanantes para el Brasil del Acuerdo SMC, que el Canadá no ha refutado.

10.3 A la luz de las conclusiones expuestas, debemos formular la recomendación prevista en el párrafo 7 del artículo 4 del Acuerdo SMC. Por consiguiente, recomendamos al Canadá que retire sin demora las subvenciones señaladas *supra*.

10.4 El párrafo 7 del artículo 4 también dispone que "el Grupo Especial especificará en su recomendación el plazo dentro del cual debe retirarse la medida". En otras palabras, debemos determinar el plazo concreto que se considerará adecuado para la retirada "sin demora". Teniendo en cuenta por una parte los procedimientos que serán necesarios para aplicar nuestra recomendación, y por otra la prescripción de que el Canadá retire sus subvenciones "sin demora", llegamos a la conclusión de que el Canadá deberá retirar las subvenciones señaladas en los apartados b) y f) del párrafo anterior en el plazo de 90 días.

ANEXO I

PROCEDIMIENTO APLICABLE A LA INFORMACIÓN COMERCIAL CONFIDENCIAL Y DECLARACIÓN DE RESERVA

I. PRINCIPIO BÁSICO

1. El tratamiento de la información como información comercial confidencial de conformidad con el presente Procedimiento impone al Grupo Especial y a las partes una carga considerable. La atribución indiscriminada del carácter de información comercial confidencial a la información podría limitar la capacidad de una parte para incorporar plenamente al equipo que representa sus intereses en el litigio a personas con conocimientos técnicos y especializados pertinentes a la exposición de sus argumentos jurídicos, obstaculizar los trabajos del Grupo Especial y hacer más compleja su tarea de

Por "locales de la OMC" se entiende los edificios y terrenos de la OMC en el Centro William Rappard, Rue de Lausanne 154, Ginebra, Suiza.

Por "representante" se entiende:

- i) un empleado de una parte;
- ii) un agente general de una parte; o
- iii) un asesor jurídico o un asesor en otras materias de una parte,

autorizado por esa parte a actuar en su nombre en el curso de la diferencia mediante una autorización notificada al Presidente del Grupo Especial y a la otra parte, con la salvedad de que en ningún caso esta definición será aplicable a un empleado, directivo o agente de una empresa privada dedicada a la fabricación de aeronaves.

Por "Acuerdo SMC" se entiende el

V. COMUNICACIÓN DE INFORMACIÓN POR UNA PARTE

1.

VI. GUARDA

1. La Secretaría guardará en el lugar seguro la información comercial confidencial presentada, cuando ésta no esté siendo utilizada por una persona autorizada.
2. Cada una de las partes guardará toda la información comercial confidencial que le haya facilitado la otra parte en una caja fuerte en un despacho cerrado de su Misión en Ginebra, cuando esta información no esté siendo utilizada por un representante que tenga la condición de persona autorizada. Sólo podrá abrir el despacho cerrado en el que esté la caja fuerte y la caja fuerte cerrada un representante que tenga la condición de persona autorizada. Cada una de las partes podrá visitar, si así lo solicita, la Misión de la otra parte en Ginebra para examinar el emplazamiento de la caja fuerte propuesto y proponer modificaciones al respecto. La decisión sobre las posibles discrepancias entre las partes acerca del emplazamiento de la caja fuerte o de cualquier otro aspecto relacionado con la salvaguarda de la información comercial confidencial corresponderá al Grupo Especial.
3. Las personas autorizadas adoptarán todas las precauciones necesarias para salvaguardar la información comercial confidencial cuando la utilicen.

VII. OBLIGACIÓN DE RESERVA

1. Cuando se haya comunicado, de conformidad con el presente Procedimiento, información comercial confidencial, las personas autorizadas que la examinen u oigan no la revelarán ni permitirán que sea revelada a cualquier persona que no sea otra persona autorizada, a no ser de conformidad con lo establecido en el presente Procedimiento.
2. El Grupo Especial no revelará información comercial confidencial en su informe provisional ni en su informe definitivo, pero podrá formular conclusiones basadas en esa información.

VIII. REVELACIÓN

1. Solamente en los locales de la OMC la Secretaría facilitará para que pueda ser examinada u oída la información comercial confidencial solicitada por una persona autorizada.
2. Cada una de las partes facilitará sin demora, y de forma apropiada para su examen en los locales de su Embajada o de otra Misión diplomática en la capital de la otra parte o, a petición de una persona autorizada, en los locales de su Embajada u otra Misión diplomática en otro lugar, la información comercial confidencial que haya solicitado una persona autorizada.
3. Sólo un representante de una parte que tenga la condición de persona autorizada podrá examinar la información comercial confidencial que se guarde en la Misión en Ginebra de esa parte.
4. Las personas autorizadas que examinen u oigan información comercial confidencial podrán tomar notas breves por escrito de esa información, exclusivamente a los efectos del procedimiento del Grupo Especial.
5. Sólo en los casos y forma previstos en el presente Procedimiento podrá copiarse, distribuirse o sacarse de los locales de la OMC, de los locales de la Misión en Ginebra de una parte o de los locales de la Embajada u otra Misión diplomática a que se hace referencia en el párrafo 2 información comercial confidencial.
6. No obstante lo dispuesto en el párrafo 5 *supra*, un miembro del Grupo Especial podrá sacar de los locales de la OMC una copia de información comercial confidencial. Las copias de información comercial confidencial que un miembro del Grupo Especial haya sacado de los locales de la OMC

sólo serán utilizadas por ese miembro para trabajos relacionados con la diferencia, y se devolverán a la Secretaría cuando el Grupo Especial concluya sus actuaciones. Las copias de información comercial confidencial que un miembro del Grupo Especial haya sacado de los locales de la OMC se guardarán en un receptáculo cerrado.

IX. REVELACIÓN EN UNA REUNIÓN DEL GRUPO ESPECIAL

1. La parte que desee comunicar información comercial confidencial en una reunión del Grupo Especial podrá solicitar al Grupo Especial que excluya de la reunión a las personas que no tengan la condición de personas autorizadas. El Grupo Especial excluirá de la reunión a esas personas mientras dure la comunicación de esa información.

X. REVELACIÓN A Tc8R.

ANEXO II
DECLARACIÓN DE RESERVA

De conformidad con el Procedimiento aplicable a la información comercial confidencial que figura en el Anexo I a los Procedimientos de trabajo del Grupo Especial encargado de examinar el asunto Canadá - Medidas que afectan a la exportación de aeronaves civiles (el Procedimiento), declaro lo siguiente:

Los términos que se definen en el Procedimiento tienen el mismo significado en esta Declaración de reserva que en el Procedimiento.

1. Reconozco que he recibido una copia del Procedimiento, del que se adjunta copia.
2. Reconozco que he leído y entendido el Procedimiento.
3. Me comprometo a observar las disposiciones del Procedimiento, y a atenerme a ellas,