ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

WT/DS139/R
WT/DS142/R
11 de febrero de 2000

(00-0455)

Original: inglés

Canadá - Determinadas medidas que afectan a la industria del automóvil

Informe del Grupo Especial

El presente informe del Grupo Especial encargado de examinar el asunto "*Canadá - Determinadas medidas que afectan a la industria del automóvil*" se distribuye a todos los Miembros, de conformidad con lo dispuesto en el Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias (ESD). El informe se distribuye como documento no reservado a partir del 11 de febrero de 2000 de conformidad con los Procedimientos para la distribución y la supresión del carácter reservado de los documentos de la OMC (WT/L/160/Rev.1). Se recuerda a los Miembros que, de conformidad con el ESD, sólo las partes en la diferencia pueden presentar una apelación en relación con el informe de un Grupo Especial, que las apelaciones están limitadas a las cuestiones de derecho abordadas en el informe del Grupo Especial y a las interpretaciones jurídicas que éste haga y que no se podrá establecer comunicación *ex parte* alguna con el Grupo Especial ni con el Órgano de Apelación respecto de las cuestiones que el Grupo o el Órgano estén examinando.

Nota de la Secretaría: El presente informe del Grupo Especial será adoptado por el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) dentro de los 60 días siguientes a la fecha de su distribución, a menos que una parte en la diferencia decida recurrir en apelación o que el OSD decida por consenso no adoptar el informe. En caso de recurrirse en apelación contra el informe del Grupo Especial, éste no será considerado por el OSD a efectos de su adopción hasta después de haber concluido el proceso de apelación. Puede obtenerse información acerca de la situación actual del informe del Grupo Especial en la Secretaría de la OMC.

ÍNDICE

Página

I. ANTECEDENTES DEL PROCEDIMIENTO....1

A. CONSULTAS....1
B. ESTABLECIMIENTO Y COMPOSICIÓN DEL GRUPO ESPECIAL....1
C. ACTUACIONES DEL GRUPO....2

II. ANTECEDENTES....2

A. EL PACTO DEL AUTOMÓVIL....2
1. Cartas de fabricantes beneficiarios del Pacto del Automóvil al Departamento de Industria del Canadá....3
2. Examen del Pacto del Automóvil por el Grupo de Trabajo del GATT....3
B. EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE EL CANADÁ Y LOS ESTADOS UNIDOS (CUSFTA)....4
C. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)....5
D. MEDIDAS INTERNAS DEL CANADÁ....5
1. La MVTO de 1998....7
2. Órdenes Especiales de Remisión....9

III. CONSTATACIONES Y RECOMENDACIONES SOLICITADAS POR LAS PARTES....10

A. SOLICITUD DE CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES FORMULADA POR EL JAPÓN....10
B. SOLICITUD DE CONSTATACIONES Y RECOMENDACIONES FORMULADA POR LAS COMUNIDADES EUROPEAS....11
C. SOLICITUD DE CONSTATACIONES Y RECOMENDACIONES FORMULADAS POR EL CANADÁ....12

IV. SOLICITUD DE RESOLUCIÓN PRELIMINAR....13

A. ARGUMENTO DEL JAPÓN QUE DA PIE A LA SOLICITUD DE RESOLUCIÓN PRELIMINAR FORMULADA POR EL CANADÁ....13
B. SOLICITUD DE RESOLUCIÓN PRELIMINAR FORMULADA POR EL CANADÁ....13
C. DECISIÓN DEL GRUPO ESPECIAL....14

V. ARGUMENTOS FÁCTICOS DE LAS PARTES....15

A. MEDIDAS IMPUGNADAS....15
1. Terminología y aclaración de las alegaciones....15
a) Exposición por el Japón de las medidas impugnadas....15
b) Exposición por las Comunidades Europeas de las medidas impugnadas....16
c) Respuesta del Canadá a la exposición por los demandantes de las medidas impugnadas....17
d) Observaciones complementarias del Japón a la respuesta del Canadá....18
e) Observaciones complementarias de las CE a la respuesta del Canadá....19

Página

2. Cartas 21
a) Argumentos del Japón relativos a las cartas 21
b) Argumentos de las CE relativos a las cartas 22
c) Respuesta del Canadá a los argumentos sobre las cartas presentados por los demandantes 24
d) Réplica del Japón a la respuesta del Canadá 25
e) Réplica de las CE a la respuesta del Canadá 27
f) Respuesta del Canadá a las réplicas de los demandantes 34
g) Observaciones complementarias de las Comunidades Europeas en relación con la respuesta del Canadá 37
3. El Pacto del Automóvil, el CUSFTA y el TLCAN 39
a) Argumentos del Japón en relación con el Pacto del Automóvil, el CUSFTA y el TLCAN 39
b) Argumentos de las CE en relación con el Pacto del Automóvil, el CUSFTA y el TLCAN 48
c) Respuesta del Canadá a los argumentos de los demandantes en relación con el Pacto del Automóvil, el CUSFTA y el TLCAN 54
d) Réplica del Japón a la respuesta del Canadá 58
4. Medidas relativas a la administración 58
a) Exposición por el Japón de la administración de la exención de derechos de importación por el Canadá 58
b) Exposición por las CE de la administración de la exención de derechos de importación por el Canadá 66
c) Respuesta del Canadá a los argumentos de los demandantes sobre la administración de la exención de derechos de importación 66
B. ESTRUCTURA DE LA RAMA DE PRODUCCIÓN DE VEHÍCULOS DE MOTOR 68
1. Argumentos del Japón sobre la estructura de la rama de producción de vehículos de motor 68
a) La integración de la rama de producción de vehículos de motor a nivel mundial y sus efectos en la estructura de la rama de producción canadiense 68
b) Efectos en la estructura de la rama de producción canadiense 69
c) Producción e importación de vehículos de motor similares 70
d) Producción e importación de piezas, componentes y materiales utilizados en la fabricación de automóviles 75
e) Oferta y consumo de servicios similares 75
f) Efectos discriminatorios de la exención de derechos 76
2. Respuesta del Canadá a determinados argumentos relativos a la estructura de la rama de producción de vehículos de motor 79
3. Réplica del Japón a la respuesta del Canadá 80

VI. ARGUMENTOS JURÍDICOS DE LAS PARTES 84

A. ARTÍCULO I DEL GATT 84
1. Argumentos del Japón 84
a) La exención de derechos está relacionada con un derecho de aduana en el sentido del párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994 84
b) La exención de derechos es una ventaja en el sentido del párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994 85
c) Los productos en litigio son productos "similares" 85

Página

d) La ventaja no se concede inmediata e incondicionalmente a productos similares originarios de todos los Miembros de la OMC 86
e) La ventaja concedida a los productos originarios de determinados Miembros de la OMC no se ha concedido a productos similares originarios de los territorios de todos los Miembros de la OMC 87
2. Argumentos de las Comunidades Europeas 90
a) Las medidas confieren una "ventaja" en el sentido del párrafo 1 del artículo I 90
b) Los automóviles importados por los beneficiarios son "similares" a los automóviles importados por quienes no son beneficiarios 90
c) La exención arancelaria beneficia principalmente a las importaciones procedentes de los Estados Unidos y México 90
3. Respuesta del Canadá 92
a) Los demandantes no han presentado pruebas 92
b) La MVTO y las SRO otorgan trato NMF a los productos 93
4. Argumentos de réplica formulados por el Japón 99
a) Interpretación correcta del párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994 100
b) El hecho de que las importaciones originarias de uno o más Miembros de la OMC disfruten de la ventaja no es una indicación de su compatibilidad NMF 102
c) La obtención de la ventaja depende de la aplicación de medidas gubernamentales y no de relaciones comerciales privadas 106
5. Argumentos de réplica de las Comunidades Europeas 107
a) La interpretación que hace el Canadá del concepto de infracción *de facto* es excesivamente restrictiva 107
b) Las Comunidades Europeas han demostrado que la exención arancelaria ofrece *de facto* una ventaja a las importaciones originarias de los Estados Unidos y el Canadá 107
c) La ventaja otorgada a los automóviles procedentes de los Estados Unidos y de México no puede ampararse en una excepción en virtud del artículo XXIV del GATT 108
6. Respuesta del Canadá a las réplicas de los demandantes 110
a) Las interpretaciones del párrafo 1 del artículo I por el Japón y las CE no encuentran fundamento en los hechos 111
b) Las interpretaciones del párrafo 1 del artículo I propuestas por el Japón y las CE carecen de fundamento jurídico 114
7. Observaciones del Japón en relación con la respuesta del Canadá 119
8. Observaciones de las Comunidades Europeas en relación con la respuesta del Canadá 121
a) La exención arancelaria confiere una ventaja a las importaciones procedentes de los Estados Unidos y México 121
b) El criterio para verificar si existe discriminación *de facto* 122
c) La exención arancelaria no está exenta en virtud del artículo XXIV del GATT 123
9. Respuesta suplementaria del Canadá 125
a) Ambos demandantes reconocen que no existe infracción *de jure* 125
b) La posición del Japón sobre la existencia de una infracción *de facto* no tiene fundamento en los hechos y se basa en una interpretación errónea de la norma 125

Página

c) Los hechos no fundamentan la posición de las CE sobre la infracción *de facto*, y las CE interpretan erróneamente la norma 131
B. PÁRRAFO 4 DEL ARTÍCULO III DEL GATT 133
1. Argumentos del Japón 133
a) La prescripción en materia de VAC 133
b) La proporción entre producción y ventas 136
2. Argumentos de las Comunidades Europeas 137
a) Las prescripciones en materia de VAC 138
b) Las prescripciones en materia de proporción 141
3. Respuesta del Canadá 142
a) El párrafo 4 del artículo III establece una prueba a dos niveles 142
b) La prescripción en materia de VAC 143
c) La prescripción en materia de proporción 146
4. Argumentos de réplica del Japón 149
5. Argumentos de réplica de las Comunidades Europeas 152
a) La prescripción en materia de VAC 152
b) Las prescripciones en materia de proporción 154
6. Respuesta del Canadá a las réplicas de los demandantes 155
a) Las prescripciones en materia de VAC 155
b) Las prescripciones en materia de proporción 161
7. Observaciones de las Comunidades Europeas en relación con la respuesta del Canadá 164
a) Aclaración 164
b) Las cartas contienen prescripciones 164
C. EL ACUERDO SOBRE LAS MIC 166
1. Argumentos del Japón 166
a) La prescripción en materia de VAC es una MIC en el sentido del párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo sobre las MIC 167
b) La prescripción en materia de VAC es incompatible con el párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994 167
2. Argumentos de las Comunidades Europeas 168
a) Las prescripciones en materia de VAC y las prescripciones en materia de proporción son "medidas en materia de inversiones" 168
b) Las prescripciones en materia de VAC y las prescripciones en materia de proporción están "relacionadas con el comercio de mercancías" 169
c) Las prescripciones en materia de VAC y las prescripciones en materia de proporción están englobadas en la Lista ilustrativa de MIC prohibidas 169
3. Respuesta del Canadá 170
a) La MVTO y las SRO no son "medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio" 170
b) La MVTO y las SRO no infringen el Acuerdo sobre las MIC 171
4. Argumentos de réplica del Japón 172
a) Medidas en materia de inversiones 172
b) Relacionadas con el comercio 174
c) Método de verificación pertinente 174
5. Argumentos de réplica de las Comunidades Europeas 175
6. Respuesta del Canadá a las réplicas de los demandantes 176

Página

7. Observaciones de las Comunidades Europeas en relación con la respuesta del Canadá 176
8. Respuesta complementaria del Canadá 176
D. EL ACUERDO SMC 177
1. Argumentos del Japón 177
a) La exención de derechos es una subvención con arreglo al artículo 1 del Acuerdo SMC 177
b) La subvención está prohibida en virtud del artículo 3 del Acuerdo SMC 178
2. Argumentos de las Comunidades Europeas 179
a) La exención arancelaria es una subvención específica 179
b) La exención arancelaria es una subvención prohibida 180
3. Respuesta del Canadá 184
a) El régimen de franquicia otorgado no es una subvención a la exportación en el sentido del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC 184
b) Las prescripciones en materia de proporción no condicionan el trato en régimen de franquicia a los resultados de exportación 187
c) El régimen de franquicia no es una subvención supeditada al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados 191
4. Argumentos de réplica del Japón 193
a) Apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC 194
b) Apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC 196
5. Argumentos de réplica de las Comunidades Europeas 197
a) Las prescripciones en materia de proporción 197
b) Las prescripciones en materia de VAC 200
6. Respuesta del Canadá a las réplicas de los demandantes 204
a) Las medidas impugnadas no crean una subvención 204
b) El trato en régimen de franquicia no es incompatible con el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 206
c) El trato en régimen de franquicia no es incompatible con el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 208
7. Observaciones del Japón en relación con la respuesta del Canadá 211
8. Observaciones de las Comunidades Europeas en relación con la respuesta del Canadá 211
a) La exención arancelaria es una subvención 211
b) La exención arancelaria está prohibida por el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 212
c) La exención arancelaria está prohibida por el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 213
9. Respuesta suplementaria del Canadá 216
a) Las medidas son compatibles con el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 216
b) Las medidas son compatibles con el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 217
E. APLICABILIDAD DEL AGCS A LAS MEDIDAS 219
1. Argumentos del Japón 219
2. Argumentos de las CE 221
a) La exención arancelaria es una "medida adoptada por un Miembro" 221

Página

b) Los beneficiarios son proveedores de servicios comerciales al por mayor abarcados por el AGCS 221
c) La exención arancelaria "afecta" al "suministro" de servicios comerciales al por mayor 223
d) La exención arancelaria "afecta" al "comercio" de servicios de distribución al por mayor 223
3. Respuesta del Canadá 223
a) El AGCS no abarca las medidas impugnadas 223
4. Argumentos de réplica del Japón 228
5. Argumentos de réplica de las Comunidades Europeas 230
6. Respuesta del Canadá a las réplicas de los demandantes 232
7. Observaciones del Japón en relación con la respuesta del Canadá 234
8. Observaciones de las Comunidades Europeas en relación con la respuesta del Canadá 235
9. Respuesta suplementaria del Canadá 237
F. ARTÍCULO II DEL AGCS 240
1. Argumentos del Japón 240
a) El artículo II del AGCS obliga a otorgar inmediata e incondicionalmente trato NMF a los servicios y los proveedores de servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor 240
b) La exención de derechos otorga un trato más favorable a los servicios y los proveedores de servicios comerciales al por mayor de los Estados Unidos y de Suecia en infracción del artículo II del AGCS 242
2. Argumentos de las Comunidades Europeas 245
a) La exención arancelaria es una "medida abarcada por el AGCS" 245
b) La exención arancelaria no está comprendida en el Anexo sobre exenciones de las obligaciones del artículo II 245
c) Los beneficiarios son "similares" a otros proveedores de servicios de distribución al por mayor 246
d) La exención arancelaria otorga a los proveedores de servicios de los Estados Unidos un "trato más favorable" que a los proveedores de servicios de otros Miembros 246
3. Respuesta del Canadá 250
a) Las medidas en litigio no están abarcadas por el AGCS 250
b) La MVTO y las SRO no otorgan un trato más favorable a los proveedores de servicios de determinados países 250
4. Argumentos de réplica del Japón 253
a) La exención de derechos está comprendida en el AGCS 253
b) La exención de derechos discrimina entre proveedores de servicios similares 253
c) Existe competencia entre los proveedores de servicios comerciales al por mayor 253
d) Artículo V del AGCS 254
5. Argumentos de réplica de las Comunidades Europeas 255
a) La exención arancelaria afecta al suministro de servicios en el sentido del párrafo 1 del artículo I del AGCS 255
b) La integración vertical no excluye la competencia entre proveedores de servicios de distribución al por mayor para automóviles 255

Página

c) La exención arancelaria otorga un trato más favorable a los proveedores de servicios de los Estados Unidos 257
d) El artículo V exime del cumplimiento del artículo II 258
6. Respuesta del Canadá a las réplicas de los demandantes 261
a) El trato en régimen de franquicia no afecta al comercio de servicios al por mayor 261
b) Las medidas no otorgan un trato más favorable a los proveedores de servicios de determinados países 261
7. Observaciones de las Comunidades Europeas en relación con la respuesta del Canadá 263
a) La exención arancelaria afecta al comercio de servicios de distribución al por mayor 263
b) La medida otorga un trato más favorable a los proveedores de los Estados Unidos 263
c) La integración vertical no excluye la competencia entre proveedores de servicios 265
8. Respuesta suplementaria del Canadá 266
a) Las medidas no afectan al comercio de servicios 266
b) El trato en régimen de franquicia no confiere un trato más favorable 266
9. Nuevas observaciones suplementarias de las Comunidades Europeas 269
G. ARTÍCULO XVII DEL AGCS 270
1. Argumentos del Japón 270
a) La exención de derechos otorga un trato más favorable a los servicios y los proveedores de servicios comerciales al por mayor del Canadá en infracción del artículo XVII del AGCS 271
b) La exención de derechos otorga un trato más favorable a los servicios y los proveedores de servicios canadienses relacionados con la producción de vehículos de motor 273
2. Argumentos de las Comunidades Europeas 279
a) Los sectores y modos de suministro pertinentes están englobados en los compromisos en materia de trato nacional asumidos por el Canadá 280
b) La prescripción en materia de VAC es una "medida que afecta al suministro de servicios" 281
c) Los servicios canadienses son "similares" a los servicios de otros Miembros suministrados con arreglo a los modos 1 y 2 282
d) Se otorga a los servicios de otros Miembros suministrados con arreglo a los modos 1 y 2 un "trato menos favorable" que a los servicios canadienses 283
3. Respuesta del Canadá 283
a) El Canadá no ha contraído un compromiso en un sector pertinente 284
b) El trato en régimen de franquicia en virtud de la MVTO y las SRO no afecta al suministro de servicios comerciales al por mayor 285
c) La MVTO y las SRO no otorgan un trato menos favorable a los servicios y los proveedores de servicios similares 285
d) Artículo XVII del AGCS - Prescripciones en materia de VAC 286
4. Argumentos de réplica del Japón 290
a) Servicios comerciales al por mayor 290
b) VAC 292

Página

5. Argumentos de réplica de las Comunidades Europeas 293
a) Las limitaciones de los compromisos en materia de trato nacional del Canadá no abarcan las prescripciones en materia de VAC 293
b) Las prescripciones en materia de VAC otorgan un "trato menos favorable" a los servicios y los proveedores de servicios extranjeros 295
6. Respuesta del Canadá a las réplicas de los demandantes 296
a) Artículo XVII - VAC 296
b) El Canadá no ha asumido un compromiso 297
c) Las medidas no otorgan un trato menos favorable 297
7. Observaciones del Japón en relación con la respuesta del Canadá 298
8. Observaciones de las Comunidades Europeas en relación con la respuesta del Canadá 299
9. Respuesta suplementaria del Canadá 300
a) Las medidas no deniegan el trato nacional a los proveedores de servicios comerciales de distribución al por mayor 300

VII. PREGUNTAS Y RESPUESTAS 301

A. ARGUMENTOS FÁCTICOS DE LAS PARTES 301
1. Preguntas y respuestas relativas a los argumentos fácticos sobre las medidas en cuestión 301
a) Pregunta 12 (la prescripción en materia de proporción) 301
b) Pregunta 36 (la prescripción "efectiva" en materia de proporción para los fabricantes de automóviles beneficiarios de la MVTO) 301
c) Pregunta 37 (las SRO: documentos y beneficiarios) 302
d) Pregunta 38 (las cartas: carácter completo de los documentos probatorios) 303
e) Pregunta 39 (declaraciones anuales de los beneficiarios) 305
f) Pregunta 40 (informes anuales de los beneficiarios) 306
g) Pregunta 41 (medidas y productos abarcados por las reclamaciones) 308
h) Pregunta 1 de las CE (beneficiarios de las SRO) 309
i) Pregunta 2 de las CE (el Pacto del Automóvil y las medidas en cuestión) 309
j) Pregunta 3 de las CE (relación de las SRO con el Pacto del Automóvil) 309
k) Pregunta 5 de las CE (el VAC y el costo de las ventas de los "Tres Grandes" de los Estados Unidos y Volvo) 310
l) Pregunta 1 del Japón (respuesta del Canadá a aseveraciones sobre los hechos) 310
m) Pregunta 2.1) del Japón (propósito de las prescripciones en materia de VAC y de proporción) 311
n) Pregunta 2.2) del Japón (similitud de las cartas) 312
o) Pregunta 2.3) del Japón (la fusión de DaimlerChrysler y el beneficio de la MVTO) 312
p) Pregunta 2.4) del Japón (beneficiarios que importan vehículos distintos de los automóviles) 312
q) Pregunta 2.5) del Japón (las importaciones en el régimen del TLCAN y la MVTO y las SRO) 313
r) Pregunta 8 de las CE (las cartas: verificación del cumplimiento) 313

Página

B. ARGUMENTOS JURÍDICOS DE LAS PARTES 314
1. Preguntas y respuestas relativas a las reclamaciones basadas en el artículo I del GATT 314
a) Pregunta 1 (criterio para determinar la discriminación de hecho) 314
b) Pregunta 2 (criterio determinante de la discriminación de hecho) 317
c) Pregunta 3 (zonas francas, programas de devolución de derechos y clasificaciones arancelarias basadas en el uso final) 318
d) Pregunta 4 (actos privados y medidas gubernamentales) 319
e) Pregunta 5 (criterios para el otorgamiento de ventajas) 323
f) Pregunta 6 (la limitación de los beneficiarios y la discriminación de hecho) 324
g) Pregunta 7 (criterios para el otorgamiento de las SRO) 325
h) Pregunta 8 (las medidas en cuestión y la aplicabilidad del artículo XXIV del GATT) 325
i) Pregunta 9 (las medidas en cuestión y la aplicabilidad del artículo XXIV del GATT) 326
j) Pregunta 10 (los "Tres Grandes" de los Estados Unidos frente a los productores extranjeros y los demás fabricantes de los Estados Unidos) 326
k) Pregunta 11 (las prescripciones en materia de proporción y de VAC y el apartado b) del párrafo 8 del artículo XXIV) 327
l) Pregunta 42 (la *figura 4* del Canadá: importaciones realizadas mediante la MVTO y las SRO) 327
m) Pregunta 43 (datos sobre el costo de las ventas) 329
n) Pregunta 44 (las importaciones y las relaciones de capital entre las empresas) 332
o) Pregunta 45 (los tipos de derechos de importación NMF sobre los vehículos de motor desde 1965) 332
p) Pregunta 2.6) del Japón (zonas francas, programas de devolución de derechos y clasificación arancelaria basada en el uso final) 333
q) Pregunta 4 de las CE (la *figura 4* del Canadá: importaciones efectuadas al amparo de la MVTO y las SRO) 334
r) Pregunta 6 de las CE (datos sobre el costo de las piezas y materiales y el costo de las ventas) 335
s) Pregunta 7 de las CE (importaciones de automóviles provenientes de los Estados Unidos y México efectuadas en 1998 al amparo de la MVTO) 336
t) Pregunta 52 (actos privados y medidas gubernamentales) 337
2. Preguntas y respuestas relativas a las reclamaciones basadas en el párrafo 4 del artículo III del GATT 338
a) Pregunta 13, en parte (las prescripciones en materia de proporción) 338
b) Pregunta 14 (las prescripciones en materia de proporción) 339
c) Pregunta 15 (las prescripciones en materia de proporción) 339
d) Pregunta 16 (significado de la palabra "prescriban" en el encabezamiento de la Lista ilustrativa del Acuerdo sobre las MIC) 340
e) Pregunta 17 (las cartas) 341
f) Pregunta 18 (las cartas y la cuestión de los actos privados y las medidas gubernamentales) 342
g) Pregunta 46 (las prescripciones en materia de proporción) 343
h) Pregunta 47 (las prescripciones en materia de proporción) 344

Página

i) Pregunta 48 (las prescripciones en materia de proporción) 344
j) Pregunta 49 (las prescripciones en materia de proporción) 345
k) Pregunta 50 (las cartas) 345
l) Pregunta 51 (las cartas y los asuntos Canadá - FIRA y CEE - *Reglamento relativo a la importación de piezas y componentes*) 347
m) Pregunta 53 (las cartas) 349
3. Preguntas y respuestas relativas a las reclamaciones basadas en el Acuerdo sobre las MIC 350
a) Pregunta 13 (las prescripciones en materia de proporción) 350
b) Pregunta 16 (significado de la palabra "prescriban" en el encabezamiento de la Lista ilustrativa del Acuerdo sobre las MIC) 352
c) Pregunta 46 (las prescripciones en materia de proporción) 353
4. Preguntas y respuestas relativas a las reclamaciones basadas en el Acuerdo SMC 354
a) Pregunta 13, en parte (prescripciones en materia de proporción) 354
b) Pregunta 19 (la "mera posibilidad" y la supeditación) 355
c) Pregunta 20 (los "derechos que graven el producto" y los insumos) 357
d) Pregunta 21 (las prescripciones en materia de proporción) 357
e) Pregunta 22 (las medidas en cuestión y las subvenciones basadas en la producción) 358
f) Pregunta 23 (las subvenciones y la facilitación de las importaciones) 359
g) Pregunta 24 (las cartas y las cifras sobre el VAC) 359
h) Pregunta 25 (las prescripciones en materia de VAC y los resultados de exportación) 360
i) Pregunta 26 (la supeditación "*de jure*" y "*de facto*" o "expresa" e "implícita") 360
j) Pregunta 54 (las prescripciones en materia de VAC y la exportación) 360
k) Pregunta 55 (los párrafos g), h) e i) de la Lista ilustrativa del Acuerdo SMC y las medidas en cuestión) 361
l) Pregunta 61 (plazo para el cumplimiento) 362
5. Preguntas y respuestas relativas a las reclamaciones referentes a la aplicabilidad del AGCS 368
a) Pregunta 27 (la exención de derechos y el artículo XXVIII) 368
b) Pregunta 29 ("crucial para el alcance y la rentabilidad" y "medidas que afecten al comercio de servicios") 370
c) Pregunta 58 (relación entre el GATT y el AGCS) 371
6. Preguntas y respuestas relativas a las reclamaciones basadas en el artículo II del AGCS 373
a) Pregunta 33 (las medidas en cuestión y el artículo V del AGCS) 373
b) Pregunta 34 (propiedad y control) 373
c) Pregunta 35 (integración vertical) 377
d) Pregunta 56 (las medidas en cuestión y el artículo V del AGCS) 380
e) Pregunta 57 (las medidas en cuestión y la discriminación *de facto*) 382
f) Pregunta 59 (el origen de los proveedores de servicios comerciales al por mayor) 382
g) Pregunta 60 (origen de los proveedores de servicios comerciales al por mayor) 384
7. Preguntas y respuestas relativas a las reclamaciones basadas en el artículo XVII del AGCS 384
a) Pregunta 28 (servicios prestados por el modo de suministro 1) 384

Página

b) Pregunta 30 (proveedores de servicios "similares") 387
c) Pregunta 31 (compromisos asumidos en la Lista del Canadá correspondiente al AGCS) 389
d) Pregunta 32 (las prescripciones en materia de VAC y el modo de suministro 4) 389
e) Pregunta 34 (propiedad y control) 390
f) Pregunta 35 (integración vertical) 390
g) Pregunta 59 (el origen de los proveedores de servicios comerciales al por mayor) 393
h) Pregunta 60 (origen de los proveedores de servicios comerciales al por mayor) 394
8. Preguntas y respuestas relativas a los argumentos de los terceros participantes 395
a) Pregunta 1 de las Comunidades Europeas a los Estados Unidos (las medidas en cuestión y el artículo V del AGCS) 395
b) Pregunta 2 de las Comunidades Europeas a los Estados Unidos (las medidas en cuestión y el artículo V del AGCS) 396
c) Pregunta 3 de las Comunidades Europeas a los Estados Unidos (las medidas en cuestión y el artículo XXIV del GATT) 396
d) Pregunta 4 de las Comunidades Europeas a los Estados Unidos (las medidas en cuestión y el artículo XXIV del GATT y el artículo V del AGCS) 397
e) Pregunta 5 de las Comunidades Europeas a los Estados Unidos (congelación de la lista de beneficiarios de SRO) 397

VIII. ARGUMENTOS DE LOS TERCEROS PARTICIPANTES 398

A. ARGUMENTOS DE LA INDIA EN SU CARÁCTER DE TERCERO PARTICIPANTE 398
B. ARGUMENTOS DE COREA EN SU CARÁCTER DE TERCERO PARTICIPANTE 399
1. Introducción 399
2. El GATT de 1994 399
a) El párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994 399
b) La exención arancelaria se refiere a un derecho de aduana comprendido en los términos del párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994 400
c) La exención arancelaria constituye una ventaja en el sentido del párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994 400
d) Los productos son "similares" 400
e) Las ventajas no se otorgan inmediata e incondicionalmente a los productos similares originarios de todos los Miembros de la OMC 400
f) Las ventajas otorgadas a productos originarios de determinados Miembros de la OMC no han sido otorgadas a productos similares originarios de los territorios de todos los Miembros de la OMC 400
3. El Acuerdo sobre las MIC 402
a) Aplicabilidad del Acuerdo sobre las MIC a la presente diferencia 402
b) Las prescripciones en materia de VAC y de proporción son "medidas en materia de inversiones" 403
c) Las prescripciones en materia de VAC y de proporción están "relacionadas con el comercio" 404

Página

d) La prescripciones en materia de VAC y de proporción están comprendidas en la Lista ilustrativa de las MIC prohibidas 404
4. El Acuerdo SMC 405
a) Aplicabilidad del Acuerdo SMC a la presente diferencia 405
b) La exención arancelaria constituye una subvención sujeta a derechos compensatorios en el sentido de los artículos 1 y 2 del Acuerdo SMC 406
5. El AGCS 407
a) El artículo II del AGCS 407
b) La exención arancelaria en una medida abarcada por el AGCS 408
c) La exención arancelaria otorga una ventaja a servicios comerciales al por mayor y a proveedores de servicios de los Estados Unidos y Suecia y, en consecuencia, un trato menos favorable a los servicios similares y a los proveedores de servicios similares de los demás países 408
d) El artículo XVII del AGCS 409
e) Los servicios comerciales al por mayor referentes a vehículos de motor prestados a través de la presencia comercial están incluidos en la Lista de Compromisos Específicos del Canadá 410
f) Los servicios y los proveedores de servicios son "similares" 410
g) La exención arancelaria modifica las condiciones de competencia en favor de los servicios y los proveedores de servicios canadienses 410
h) La exención arancelaria otorga un trato más favorable a los servicios y los proveedores de servicios del Canadá en relación con la producción de vehículos de motor 411
i) Las prescripciones en materia de VAC otorgan un trato menos favorable a servicios y proveedores de servicios "similares" 411
6. Conclusión 412
C. ARGUMENTOS DE LOS ESTADOS UNIDOS EN SU CARÁCTER DE TERCERO PARTICIPANTE 413
1. Argumentos jurídicos 413
a) El artículo V del AGCS 413
b) El artículo XXIV del GATT 414

IX. REEXAMEN INTERMEDIO 415

X. CONSTATACIONES 416

A. INTRODUCCIÓN 416
1. Medidas impugnadas 416
2. Orden de consideración de las alegaciones 418
3. Reglas de interpretación de los tratados 418
B. ALEGACIONES EN VIRTUD DEL GATT Y EL ACUERDO SOBRE LAS MIC 420
1. Alegaciones en virtud del párrafo 1 del artículo I del GATT 420
a) Introducción 420
b) Si la exención de los derechos de importación se otorga "inmediata e incondicionalmente" 421
c) Si la exención de los derechos de importación discrimina en favor de los vehículos de motor de determinados países 425
d) Aplicabilidad del artículo XXIV del GATT 430

Página

2. Alegaciones en virtud del párrafo 4 del artículo III del GATT y el Acuerdo sobre las MIC 432
a) Prescripciones en materia de VAC 433
b) Prescripciones en materia de proporción 451
C. ALEGACIONES EN VIRTUD DEL ACUERDO SMC 455
1. Prescripciones en materia de proporción 455
a) Orden en que se abordarán las cuestiones 456
b) Si la exención de derechos de importación es una subvención en el sentido del artículo 1 456
c) Si la exención de derechos de importación "está supeditada ... a los resultados de exportación" 461
2. Prescripciones en materia de VAC 468
a) Consideraciones fácticas 468
b) Argumentos de las partes 469
c) Supeditación *de jure* 470
d) Supeditación *de facto* 472
D. ALEGACIONES EN VIRTUD DEL AGCS 473
1. Introducción 473
2. Medidas que afectan al comercio de servicios 474
3. Alegaciones en virtud del artículo II del AGCS 476
a) Si la exención de derechos de importación afecta a los servicios comerciales mayoristas 476
b) Si los proveedores de servicios son "similares" 479
c) Si se otorga un trato no menos favorable 479
4. Aplicabilidad del artículo V del AGCS 483
5. Alegaciones en virtud del artículo XVII del AGCS - exención de derechos de importación 485
a) Si el Canadá ha asumido compromisos sobre servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor 486
b) Si los servicios son "similares" 487
6. Alegaciones en virtud del artículo XVII del AGCS - Prescripciones en materia de VAC 488
a) Prescripciones en materia de VAC en tanto que afectan a los servicios relacionados con la producción de vehículos de motor 489
b) Si los compromisos específicos en materia de servicios asumidos por el Canadá abarcan los servicios afectados por las prescripciones en materia de VAC 489
c) Viabilidad técnica y desventaja competitiva intrínseca de los servicios suministrados con arreglo a los modos 1 y 2 490
d) Si es pertinente que las prescripciones en materia de VAC pueden cumplirse simplemente sobre la base de los costos de la mano de obra 491
e) Si se otorga un trato no menos favorable 492

XI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 493

A. CONCLUSIONES 493
B. RECOMENDACIONES 495

CUADROS

Página

Cuadro 1 presentado por el Japón 69

Cuadro 2 presentado por el Japón 70

Cuadro 3 presentado por el Japón 71

Cuadro 4 presentado por el Japón 72

Cuadro 5 presentado por el Japón 77

Cuadro 6 presentado por el Japón 79

Cuadro 7 presentado por el Japón 83

Cuadro 8 presentado por el Japón 83

Cuadro 9 presentado por el Japón 88

Cuadro 10 presentado por el Japón 89

Cuadro 1 presentado por las CE 91

Cuadro 2 presentado por las CE 92

Cuadro 3 presentado por las CE 181

Cuadro 4 presentado por las CE 181

Cuadro 5 presentado por las CE 248

Cuadro 6 presentado por las CE 249

Cuadro 7 presentado por las CE 376

FIGURAS

Página

Figura 1 presentada por el Canadá 20

Figura 3 presentada por el Canadá 56

Figura 2 presentada por el Canadá 67

Figura 4 presentada por el Canadá 98

Figura 4 presentada por el Japón 105

Figura 5 presentada por el Canadá 328

Figura 6 presentada por el Canadá 330

Figura 7 presentada por el Canadá 331

I. ANTECEDENTES DEL PROCEDIMIENTO

1.1 El presente procedimiento ha sido iniciado por dos partes reclamantes, el Japón y las Comunidades Europeas.

A. CONSULTAS

1.2 En una comunicación fechada el 3 de julio de 1998 (WT/DS139/1), el Japón solicitó la celebración de consultas con el Canadá de conformidad con el artículo 4 del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias (ESD), el artículo XXIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT), el artículo 8 del Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (Acuerdo sobre las MIC) (en la medida en que el artículo 8 invoca el artículo XXIII del GATT de 1994), los artículos 4 y 30 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (Acuerdo SMC) (en la medida en que el artículo 30 hace referencia al artículo XXIII del GATT de 1994) y el párrafo 1 del artículo XXIII del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), en relación con determinadas medidas que afectan a la industria del automóvil. El Japón y el Canadá celebraron consultas en Ginebra el 27 de agosto de 1998, pero en ellas no se llegó a una solución de la diferencia.

1.3 En una comunicación fechada el 17 de agosto de 1998 (WT/DS142/1), las Comunidades Europeas solicitaron la celebración de consultas con el Canadá de conformidad con el artículo 4 del ESD, el párrafo 1 del artículo XXIII del GATT de 1994, el artículo 8 del Acuerdo sobre las MIC, los artículos 4 y 30 del Acuerdo SMC y el párrafo 1 del artículo XXIII del AGCS con respecto a determinadas medidas que afectan al sector del automóvil. Las Comunidades Europeas y el Canadá celebraron consultas el 21 de septiembre y el 13 de noviembre de 1998, pero en ellas no se llegó a una solución de la diferencia.

1.4 El Japón, el 12 de noviembre de 1998 (WT/DS139/2), y las Comunidades Europeas, el 14 de enero de 1999 (WT/DS142/2) solicitaron respectivamente el establecimiento de un grupo especial de conformidad con el párrafo 7 del artículo 4 y el artículo 6 del ESD.

B. ESTABLECIMIENTO Y COMPOSICIÓN DEL GRUPO ESPECIAL

1.5 En su reunión del 1º de febrero de 1999, el OSD estableció un Grupo Especial de conformidad con lo solicitado por el Japón y las Comunidades Europeas. En aplicación del párrafo 1 del artículo 9 del ESD, el OSD acordó que un solo grupo especial examinara ambas reclamaciones.

1.6 En la misma reunión, las partes en la diferencia acordaron que el Grupo Especial desempeñara sus funciones con arreglo al mandato uniforme previsto en el párrafo 1 del artículo 7 del ESD. El mandato del Grupo Especial es el siguiente:

> "Examinar, a la luz de las disposiciones pertinentes de los acuerdos abarcados que han invocado el Japón y las Comunidades Europeas en los documentos WT/DS139/2 y WT/DS142/2, respectivamente, el asunto sometido al OSD por el Japón y las Comunidades Europeas en esos documentos y formular conclusiones que ayuden al OSD a hacer las recomendaciones o dictar las resoluciones previstas en dichos acuerdos."

1.7 El 15 de marzo de 1999, las Comunidades Europeas y el Japón solicitaron conjuntamente al Director General, de conformidad con el párrafo 7 del artículo 8 del ESD, que determinara la composición del Grupo Especial. Atendiendo a esa solicitud, el Director General determinó la composición del Grupo Especial (WT/DS139 y 142/3), que es la siguiente:

Presidente:	Sr. Ronald Saborío Soto
Miembros:	Sr. Timothy Groser
	Sr. Rudolf Ramsauer

1.8 Corea, los Estados Unidos y la India se reservaron el derecho a intervenir como terceros en la diferencia.

C. ACTUACIONES DEL GRUPO

1.9 El Grupo Especial se reunió con las partes los días 14 y 15 de junio de 1999 y 13 y 14 de julio de 1999. El 15 de junio de 1999 se reunió también con los terceros participantes.

II. ANTECEDENTES

2.1 Son objeto de la presente diferencia las medidas adoptadas por el Canadá que otorgan a determinados fabricantes de vehículos automóviles establecidos en el Canadá el derecho a importar vehículos de motor con exención de los derechos de aduana generalmente aplicables.

2.2 Para obtener la exención, la producción local de vehículos de motor (incluida, en algunos casos, la producción de piezas) de los fabricantes facultados debe alcanzar una cuantía mínima de valor añadido en el Canadá (VAC), y mantener una proporción mínima (proporción "producción/ventas") con respecto a sus ventas de vehículos de motor en el Canadá.

A. EL PACTO DEL AUTOMÓVIL

2.3 Las medidas objeto del presente asunto derivan del Acuerdo entre el Gobierno del Canadá y el Gobierno de los Estados Unidos sobre los Productos de la Industria del Automóvil (el "Pacto del Automóvil"), un tratado concluido entre el Canadá y los Estados Unidos en enero de 1965. En virtud del Pacto del Automóvil, el Canadá acordó permitir la importación en régimen de franquicia de vehículos y piezas y accesorios originales[1] procedentes de los Estados Unidos[2], siempre que el importador estuviera comprendido en la definición de "fabricante" de vehículos de motor establecida en el Pacto del Automóvil. Para ello el fabricante tiene que haber producido en el Canadá, durante el año de referencia (1963-1964), vehículos de motor de la categoría que está importando, y i) haber mantenido una proporción entre el valor de venta de su producción local de vehículos de esa categoría y el de vehículos de esa categoría vendidos en el Canadá que no sea superior a un mínimo preestablecido, y ii) haber alcanzado una cuantía mínima de VAC en su producción local de vehículos de motor (incluida, en algunos casos, la producción de piezas para dichos vehículos).[3] El Pacto del

[1] Con exclusión de los neumáticos y las cámaras.

[2] Artículo II a) del Pacto del Automóvil.

[3] Con arreglo al párrafo 2 del anexo A del Pacto del Automóvil, se entiende por fabricantes quienes:

"i) han producido vehículos de esa categoría en el Canadá en cada uno de los cuatro períodos trimestrales consecutivos del año de referencia, y

ii) han producido vehículos de esa categoría en el Canadá en el período de 12 meses finalizado el 31 de julio en el que haya tenido lugar la importación,

A) cuyo valor de venta neto, en relación con el valor de venta neto de todos los vehículos de esa categoría vendidos por el fabricante durante el citado período para consumo en el Canadá, represente una proporción igual o superior al valor de venta neto de todos los vehículos de esa categoría producidos por el fabricante en el

Automóvil también establece que el Gobierno del Canadá puede otorgar el derecho a obtener la franquicia, con respecto a los vehículos automóviles y las piezas y accesorios originales, a un fabricante que no satisfaga el criterio del año de referencia.[4]

1. Cartas de fabricantes beneficiarios del Pacto del Automóvil al Departamento de Industria del Canadá

2.4 Antes de la conclusión del Pacto del Automóvil, el Gobierno del Canadá pidió a los fabricantes a los que afectaría el Pacto que le remitieran determinadas cartas en las que se explicara la forma en que cada empresa contemplaba sus operaciones en relación con el Pacto del Automóvil. Aunque las cartas no se dieron a conocer al público, las de General Motors of Canada Ltd., Ford Motor Company of Canada Ltd., Chrysler Canada Ltd., y American Motors[5] se hicieron públicas en las audiencias celebradas en el Congreso de los Estados Unidos en relación con la Ley sobre el Comercio de Productos de la Industria del Automóvil, de 1965 (la norma promulgada por los Estados Unidos para la aplicación del Pacto del Automóvil).

2.5 Las cartas abordan cuestiones similares, y algunas de ellas están redactadas en términos análogos y a veces idénticos. Los demandantes sostienen que esas cartas contienen prescripciones en materia de VAC adicionales y constituyen compromisos vinculantes. El demandado sostiene que las cartas no son vinculantes, que no contienen tales prescripciones, y que las únicas pruebas de que se dispone indican que las cartas no son vinculantes. Los argumentos de las partes relativos a la condición de esas cartas figuran en la sección V (Argumentos Fácticos de las Partes) y en la sección VI (Argumentos Jurídicos de las Partes).

2. Examen del Pacto del Automóvil por el Grupo de Trabajo del GATT

2.6 En marzo de 1965 se estableció un Grupo de Trabajo del GATT para examinar el Pacto del Automóvil.[6] El Grupo de Trabajo constató que la aplicación por los Estados Unidos del Pacto del Automóvil sería incompatible con el GATT:

> "La opinión general en el Grupo de Trabajo fue que si los Estados Unidos aplican el Acuerdo en la forma propuesta ella será completamente incompatible con el artículo I, y el Gobierno de ese país tendrá que pedir una exención de las obligaciones que ha contraído en virtud del Acuerdo General."[7]

Canadá en el año de referencia en relación con el valor de venta neto de todos los vehículos de esa categoría vendidos por el fabricante durante el año de referencia para consumo en el Canadá, y en cualquier caso no inferior al 75 por ciento;

B) cuyo valor añadido en el Canadá sea igual o superior al valor añadido en el Canadá de todos los vehículos de esa categoría producidos por el fabricante en el Canadá durante el año de referencia."

[4] Párrafo 3 del anexo A del Pacto del Automóvil.

[5] American Motors fue adquirida por Chrysler en 1987.

[6] Informe del Grupo de Trabajo encargado de examinar el *Acuerdo entre Canadá y Estados Unidos sobre los productos de la industria del automóvil*, presentado al Consejo de Representantes el 19 de noviembre de 1965, IBDD 13/118 (en lo sucesivo denominado informe del Grupo de Trabajo sobre el *Acuerdo entre Canadá y Estados Unidos sobre los productos de la industria del automóvil*).

[7] Ibíd., párrafo 17.

2.7 Los Estados Unidos solicitaron y obtuvieron una exención con arreglo al párrafo 5 del artículo XXV.[8] En noviembre de 1996 la exención fue renovada, a solicitud de los Estados Unidos[9], hasta el 1º de enero de 1998[10], cuando los derechos aplicables a las importaciones de productos de la industria del automóvil procedentes del Canadá se eliminaron en su totalidad de conformidad con las disposiciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

2.8 Cuando el Grupo de Trabajo pasó a examinar la relación entre las obligaciones del Canadá en virtud del Pacto del Automóvil y en virtud del GATT, los Miembros señalaron que el "representante del Canadá había subrayado en su declaración inicial que su Gobierno aplica el Acuerdo de conformidad con el principio de la nación más favorecida y que concede a todas las partes contratantes las mismas ventajas arancelarias, en condiciones idénticas, que las que se ha comprometido a otorgar a los Estados Unidos en virtud del Acuerdo".[11] Aunque algunos Miembros pusieron en entredicho que la aplicación por el Canadá del Pacto del Automóvil fuera compatible con los artículos I y III del GATT[12], no se llegó a un acuerdo en el Grupo de Trabajo sobre si el Canadá había incumplido los compromisos contraídos en virtud del Acuerdo General.

B. EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE EL CANADÁ Y LOS ESTADOS UNIDOS (CUSFTA)

2.9 El comercio de productos de la industria del automóvil se vio también afectado por el Acuerdo de Libre Comercio entre el Canadá y los Estados Unidos (CUSFTA)[13], que entró en vigor el 1º de enero de 1989. El CUSFTA preveía la eliminación de los derechos aplicables a los productos de la industria del automóvil para el 1º de enero de 1998, siempre y cuando esos productos cumplieran las normas de origen CUSFTA.

2.10 El CUSFTA modificó también las disposiciones del Pacto del Automóvil que permitían al Gobierno del Canadá designar nuevos fabricantes como beneficiarios de la exención de derechos.[14] Lo hizo limitando la elegibilidad a las empresas incluidas en una de las tres siguientes categorías[15]: i) fabricantes beneficiarios en virtud del Pacto del Automóvil; ii) fabricantes designados por el Gobierno del Canadá como beneficiarios antes de la firma del CUSFTA y iii) otras empresas que se preveía el Gobierno del Canadá designaría para el año modelo 1989.[16] En otras palabras, el efecto del CUSFTA fue cerrar la lista de los que tenían derecho a importar en régimen de franquicia, tras un

---

[8] Ibíd., párrafo 15; decisión de las PARTES CONTRATANTES de 20 de diciembre de 1965, por la que se otorga la exención solicitada por los Estados Unidos, IBDD 14S/39.

[9] G/L/103.

[10] Decisión adoptada por el Consejo General en su reunión de los días 7, 8 y 13 de noviembre de 1996, WT/L/198.

[11] Informe del Grupo de Trabajo sobre el *Acuerdo entre Canadá y Estados Unidos sobre los productos de la industria del automóvil*, *supra*, nota 6, párrafo 20.

[12] Ibíd., párrafos 21 y 22.

[13] Documentos probatorios EC-12 y JPN-33.

[14] Pacto del Automóvil, anexo A, párrafo 3.

[15] Anexo al artículo 1002.1 del CUSFTA.

[16] Esta última categoría se añadió para que CAMI, una empresa conjunta entre General Motors y Suzuki cuya producción no comenzó hasta 1989, se beneficiara también de la exención arancelaria.

período de gracia para algunos posibles nuevos participantes, por lo que la única forma en que una empresa no incluida en esas categorías podía ser autorizada a importar en régimen de franquicia con arreglo al programa sería adquirir el control de un beneficiario, o ser adquirida por uno de ellos.[17]

C. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

2.11 El CUSFTA se suspendió con la entrada en vigor, el 1º de enero de 1994, del TLCAN, un Acuerdo notificado al GATT como zona de libre comercio con arreglo al artículo XXIV que engloba el Canadá, México y los Estados Unidos.

2.12 El TLCAN permite al Canadá mantener la exención de derechos de importación con sujeción a las condiciones estipuladas en el CUSFTA, incluidas las relativas a la elegibilidad de fabricantes en virtud del Pacto del Automóvil.

2.13 En aplicación del TLCAN, los camiones mexicanos se importan actualmente en el Canadá en régimen de franquicia, mientras que otros vehículos están sujetos a derechos del 1,3 por ciento (coches de pasajeros) y el 2,4 por ciento (autobuses y camiones pesados), siempre que esos productos cumplan las normas de origen TLCAN. Después del 1º de enero de 2003, todas esas categorías de vehículos importados de México entrarán en régimen de franquicia. En virtud del TLCAN, todos los productos de la industria del automóvil de los Estados Unidos que cumplan las normas de origen TLCAN se importaron en régimen de franquicia en el Canadá desde el 1º de enero de 1998.

2.14 Las Comunidades Europeas sostienen que el CUSFTA y el TLCAN, aunque en sí mismos no son objeto de impugnación, guardan una relación directa con la presente diferencia.[18] El Japón sostiene que los acuerdos ampliaron y exacerbaron los efectos discriminatorios de las medidas[19], pero no los incluye en la lista de las medidas que impugna en el presente procedimiento.[20]

D. MEDIDAS INTERNAS DEL CANADÁ

2.15 Las disposiciones relacionadas con los fabricantes beneficiarios del Pacto del Automóvil se pusieron en vigor a nivel nacional en el Canadá mediante la *Orden Arancelaria relativa a los vehículos de motor (MVTO) de 1965*[21], y el *Reglamento relativo a la Partida Arancelaria 950*[22], donde se especificaron las condiciones con arreglo a las cuales se permitiría la importación en régimen de franquicia. Esos instrumentos fueron sustituidos por la MVTO de 1988[23] y

[17] En una nota del anexo al artículo 1002.1 del CUSFTA se indica que la exención de derechos dejará de otorgarse si como resultado de la adquisición del control de un beneficiario "se altera en forma significativa la naturaleza fundamental, el alcance o la magnitud de las actividades mercantiles del beneficiario". Esta disposición se ha reproducido en el párrafo 4 de la parte 1 de la Lista de la Orden Arancelaria relativa a los vehículos de motor (MVTO) de 1998. Véase la nota 24.

[18] Véase el párrafo 5.5.

[19] Véase los párrafos 5.139 y 5.144.

[20] Véase el párrafo 5.2.

[21] P.C. 1965-99, de 16 de enero de 1965 (Documentos probatorios EC-5 y JPN-25).

[22] P.C. 1965-100, de 16 de enero de 1965 (Documento probatorio EC-5).

[23] P.C. 1987-2733, de 31 de diciembre de 1987 (Documento probatorio JPN-32), modificados en P.C. 1988-2872, de 30 de diciembre de 1988 (Documento probatorio EC-4).

posteriormente por la MVTO de 1998[24], que preservó los elementos esenciales de los anteriores instrumentos jurídicos. La MVTO de 1998 es la medida actualmente en vigor.

2.16 En consonancia con las disposiciones del Pacto del Automóvil que permiten al Canadá designar a otros fabricantes autorizados para importar en régimen de franquicia, desde 1965 el Gobierno del Canadá amplió la posibilidad de obtener la exención de derechos de importación emitiendo Órdenes Especiales de Remisión (SRO)[25] aplicables a determinados fabricantes que no habían cumplido las condiciones originales de la MVTO de 1965 y las normas que la sucedieron.

2.17 Aunque el Pacto del Automóvil obliga al Canadá a otorgar a determinados fabricantes el derecho a importar en régimen de franquicia vehículos y accesorios y piezas originales de los Estados Unidos[26], la MVTO de 1965 otorgó a los fabricantes ese derecho con respecto a los "productos importados en el Canadá desde el 18 de enero de 1965, inclusive, procedentes de cualquier país beneficiario del Arancel Preferencial Británico o del Arancel NMF …".[27] De manera análoga, las exenciones de los derechos de importación previstas en la MVTO de 1998 y las actuales SRO se aplican a las importaciones procedentes de cualquier país beneficiario del tipo NMF del Canadá.

2.18 La MVTO de 1998 y los actuales SRO también otorgan una exención arancelaria para la importación de determinadas piezas y componentes para uso como equipo original en la fabricación de vehículos automóviles. Esta exención no es objeto de la presente diferencia.[28]

---

[24] Documentos probatorios EC-3 y JPN-4. La MVTO de 1998 es un decreto promulgado por el Gobernador General en Consejo, a recomendación del Ministro de Finanzas. Su fundamento jurídico se encuentra en las subsecciones 14 2) y 16 2) del Arancel de Aduanas del Canadá. La aplicación de la MVTO de 1998 es competencia del Ministro de la Renta Nacional.

[25] Las Órdenes Especiales de Remisión son reglamentos adoptados en el marco de la Ley de Administración Financiera, R.S.C. 1985, c. F-11, s. 23 (Documento probatorio JPN-3). La MVTO de 1965 exigía que todas las empresas hubieran producido vehículos automóviles en todos los trimestres del año de referencia, que se definía como el período de 12 meses transcurrido entre el 1º de agosto de 1963 y el 31 de julio de 1964. Por consiguiente, todo fabricante que no hubiera cumplido ese requisito se veía en la práctica privado de optar a la exención de los derechos de importación.

[26] Artículo II a) del Pacto del Automóvil.

[27] MVTO de 1965, párrafo 1 (Documentos probatorios EC-5 y JPN-25).

[28] El tipo arancelario aplicable a las importaciones de todas las piezas para equipamiento original se redujo a cero en 1996, con independencia de la condición del importador. Véase el Memorando D-10-15-21 (Documento probatorio EC-10).

1. La MVTO de 1998

2.19 La MVTO de 1998 prevé la exención de los derechos de importación aplicables a automóviles[29], vehículos comerciales específicos[30], y autobuses.[31] (En el presente informe, los términos "automóvil", "vehículo comercial específico" y "autobús" se utilizan en el sentido que se les da en la MVTO de 1998, y el término "vehículo de motor" se utiliza para designar al conjunto de "automóviles", "vehículos comerciales específicos" y "autobuses".)

2.20 Los beneficiarios de la MVTO de 1998 son los mismos que los del Pacto del Automóvil, es decir, los fabricantes de una categoría dada de vehículos automóviles que produjeron vehículos de esa categoría durante cada uno de los cuatro trimestres consecutivos del año de referencia.

2.21 En el apéndice del Memorando D-10-16-3, publicado por el Ministerio de la Renta Nacional el 10 de abril de 1995[32], figura una lista de los beneficiarios de la MVTO de 1998. En el apéndice se enumera un total de 33 empresas, de las que 4 se identifican como fabricantes de automóviles, 7 como fabricantes de autobuses y 27 como fabricantes de vehículos comerciales específicos.

2.22 Los cuatro fabricantes de automóviles enumerados en el Memorando D-10-16-3 son Chrysler Canada Ltd.[33], Ford Motor Company of Canada Ltd., General Motors of Canada Ltd. y Volvo (Canada) Ltd.[34]

---

[29] A efectos de la MVTO de 1998, por "automóvil" se entiende "todo vehículo de motor de cuatro ruedas para pasajeros con una capacidad de asiento no superior a 10 personas, con exclusión de las ambulancias y los carros fúnebres". Incluye las partidas del SA 87.02 u 87.03. Lista, parte 1, 1 (1).

[30] A efectos de la MVTO de 1998, por "vehículo comercial específico" se entiende "un camión, una ambulancia o un carro fúnebre, o sus chasis, pero no se incluyen ninguno de los siguientes vehículos o sus chasis, a saber, un autobús, un trolebús eléctrico, un coche de bomberos, un vehículo anfibio, un vehículo de tracción sobre orugas o mixto, un carrito de golf o para inválidos, una carretilla-pórtico o un vehículo de motor diseñado principalmente para circulación fuera de la carretera, o cualquier máquina o dispositivo que se monte o se sujete a un camión, una ambulancia o un carro fúnebre o a sus chasis con finalidad distinta de la carga o la descarga del vehículo. Incluye las partidas SA 87.01, 87.03 u 87.05 y los chasis correspondientes a la partida SA 87.06. Lista, parte 1, 1 (1).

[31] A efectos de la MVTO de 1998, por "autobús" se entiende "todo vehículo de motor de pasajeros con una capacidad de asientos superior a 10 personas, o su chasis, con exclusión de todos los siguientes vehículos o sus chasis, a saber, un trolebús eléctrico, un vehículo anfibio, un vehículo de tracción sobre orugas o mixto o un vehículo de motor diseñado fundamentalmente para circulación fuera de la carretera". Incluye el encabezamiento SA 87.02 y el chasis correspondiente al encabezamiento SA 87.06. Lista, parte 1, 1 (1).

[32] Documentos probatorios JPN-7 y EC-9.

[33] En mayo de 1998, Daimler-Benz y Chrysler acordaron fusionarse. Daimler Chrysler Canada Inc. (anteriormente Chrysler Canada Ltd.) es actualmente una filial de propiedad total de Daimler Chrysler Corp. (anteriormente Chrysler Corporation), que a su vez es una filial de propiedad total de Daimler Chrysler AG, una empresa "holding" constituida en Alemania que también controla Daimler-Benz AG. Chrysler Canada Ltd. importa actualmente vehículos de motor de la marca Mercedes en el marco de la MVTO de 1998.

[34] Volvo (Canada) Ltd. dejó de montar automóviles en Canadá desde diciembre de 1998. Por tanto, al parecer ha perdido el derecho a importar automóviles en régimen de franquicia en virtud del Pacto del Automóvil a partir del 1º de agosto de 1999, el siguiente año-modelo. Sin embargo, Ford Motor Corporation se dispone a adquirir la división de automoción de Volvo AB y, por consiguiente, podrá seguir importando automóviles Volvo aprovechando la exención de derechos de aduana.

2.23 El otorgamiento de la exención de derechos de aduana prevista en la MVTO de 1998 está sujeto a las mismas prescripciones en materia de VAC y de proporción que en el Pacto del Automóvil. Concretamente, en la Lista de la MVTO de 1998 un fabricante se define como "un fabricante de una categoría de vehículos" que:

> "a) ha producido vehículos de esa categoría en el Canadá en cada uno de los cuatro períodos trimestrales consecutivos del año de referencia, y
>
> b) ha producido vehículos de esa categoría en el Canadá en el período de 12 meses finalizado el 31 de julio en el que haya tenido lugar la importación,
>
> i) cuyo valor de venta neto, en relación con el valor de venta neto de todos los vehículos de esa categoría vendidos por el fabricante durante el citado período para consumo en el Canadá, represente una proporción igual o superior al valor de venta neto de todos los vehículos de esa categoría producidos por el fabricante en el Canadá en el año de referencia en relación con el valor de venta neto de todos los vehículos de esa categoría vendidos por el fabricante durante el año de referencia para consumo en el Canadá, y en cualquier caso no inferior al 75 por ciento;
>
> ii) cuyo valor añadido en el Canadá sea igual o superior al valor añadido en el Canadá de todos los vehículos de esa categoría producidos por el fabricante en el Canadá durante el año de referencia".

2.24 Los requisitos son distintos para cada beneficiario de la MVTO de 1998, dependiendo de su nivel de VAC, su producción y sus ventas en el año de referencia.

2.25 Un documento publicado por el Departamento de Industria del Canadá, dependiente del Gobierno Federal del Canadá[35], indica que las prescripciones en materia de proporción aplicables a los beneficiarios de la MVTO de 1998 son "por regla general", el 95 por ciento para los automóviles[36], al menos el 75 por ciento para los vehículos especiales específicos, y al menos el 75 por ciento para los autobuses. En el mismo documento se señala que debido a la inflación las prescripciones en materia de VAC son actualmente "insignificantes".

2.26 En la MVTO de 1998 se establecen normas detalladas para el cálculo del VAC.[37] De conformidad con esas normas, las partidas de costo que deben contarse como VAC son, en términos generales, las siguientes:

- el costo de las piezas producidas en el Canadá y de los materiales de origen canadiense que se incorporan en los vehículos de motor;
- los costos directos de mano de obra en que se incurra en el Canadá;
- los gastos generales de manufactura en que se incurra en el Canadá;

---

[35] "Canada-US Automotive Products Agreement (Auto Pact Background)", Industry Canada, 10 de junio de 1998 (Documento probatorio EC-20).

[36] Como reflejo de los niveles de VAC del año de referencia.

[37] MVTO de 1998, Lista, parte 1, 1 (1), definición de "Valor Añadido en el Canadá", letra a).

- los gastos generales y administrativos en que se incurra en el Canadá que puedan atribuirse a la producción de vehículos de motor;

- la depreciación de la maquinaria y el equipo permanente de las fábricas situadas en el Canadá que pueda atribuirse a la producción de vehículos de motor;

- una cuantía por amortización de los gastos de capital en tierras y edificios que se utilizan en el Canadá para la producción de vehículos de motor.

2.27 Las mismas normas se aplican al cálculo del VAC en las piezas y accesorios originales para vehículos de motor.[38]

2.28 La MVTO de 1998 requiere a los beneficiarios que presenten, cada año-modelo anterior a su primera importación, una declaración al Ministro de la Renta Nacional en la que se obliguen a cumplir las prescripciones en materia de proporción y VAC ese año-modelo.[39] Los beneficiarios deben también presentar a ese Ministro y al Ministro de Industria "los informes relativos a la producción y venta de vehículos por el fabricante que esos Ministros puedan razonablemente requerir".[40]

2.29 Los fabricantes beneficiarios que no cumplan las prescripciones en materia de proporción o VAC estipuladas en la MVTO de 1998 en cualquier año-modelo con respecto a una categoría de vehículos de motor están obligados a pagar los derechos de aduana aplicables a todas las importaciones de vehículos de motor de esa categoría efectuadas durante ese año. Sin embargo, en el cálculo de la proporción sólo se incluyen las importaciones en régimen de franquicia. Por consiguiente, los importadores que corran el riesgo de no alcanzar la proporción producción-ventas están facultados para empezar a pagar derechos sobre cualquier importación adicional que se efectúe sin necesidad de pagar derechos sobre lo que ya se ha importado. Los fabricantes beneficiarios que no cumplan los requisitos en cualquier año dado no pierden la condición de fabricantes beneficiarios, y pueden seguir facultados para obtener la exención de derechos en sucesivos años-modelo.

2.30 (Las cuestiones relativas a la administración y la aplicación se analizan más a fondo en la sección V, Argumentos Fácticos de las Partes.)

2. Órdenes Especiales de Remisión

2.31 En un memorando administrativo de Rentas del Canadá se enumera como beneficiarios de SRO[41] a 63 empresas, de las que 2 se identifican como fabricantes de automóviles, 5 como fabricantes de autobuses y 59 como fabricantes de vehículos comerciales específicos. Los dos

---

[38] Ibíd., letra b).

[39] MVTO de 1998, Lista, parte 1, 2 a). El formato de la declaración figura en la MVTO de 1998, Lista, parte 2.

[40] MVTO de 1998, Lista, parte 1, 2 b). El Documento probatorio EC-14 contiene ejemplos de los documentos informativos.

[41] El Memorando D-10-16-2 enumera las SRO aplicables a todas las empresas que siguen fabricando, pero no incluye a las que aún existen pero ya no fabrican. Las órdenes relativas a esas empresas siguen vigentes, pero no se utilizan. (Respuesta del Canadá a las preguntas del Grupo Especial, pregunta 37.) Véanse los Documentos probatorios EC-8 y JPN-8. En los Documentos probatorios EC-6 y JPN-6 figuran copias de todas las SRO enumeradas en el apéndice del Memorando. En el Documento probatorio EC-7 figura un cuadro donde se resume el contenido de las SRO, y en el Documento probatorio JPN-28 un resumen de las condiciones establecidas en las SRO y de su evolución temporal.

fabricantes de automóviles son CAMI Automotive Inc. (empresa conjunta entre Suzuki Motors Corp., del Japón, y General Motors Corp., de los Estados Unidos) e Intermeccanica International Inc., un productor artesanal de réplicas de coches famosos construidas a mano.[42]

2.32 Todas las SRO contienen una prescripción en materia de VAC y una prescripción en materia de manufactura (es decir, de proporción entre producción y ventas). Las definiciones de ambas prescripciones en las SRO son las mismas que en la MVTO de 1998, aunque los niveles específicos de VAC y las proporciones requeridas varían. Como las SRO se otorgaron después de la conclusión del Pacto del Automóvil entre el Canadá y los Estados Unidos, se asignaron a cada beneficiario de una SRO años de referencia o períodos iniciales distintos.

2.33 Con respecto a las prescripciones en materia de VAC, por lo general las SRO expedidas antes de 1984 estipulan que durante un período inicial de uno a dos años, el VAC de los vehículos de motor producidos en el Canadá por los beneficiarios debe ser al menos un 40 por ciento de su costo de producción. A partir de entonces, el VAC debe ser al menos el mismo (en dólares) que en los últimos 12 meses del período inicial. Sin embargo, esas SRO establecen que si en cualquier año subsiguiente el costo de producción cae por debajo del nivel del período inicial, el VAC (en dólares) también puede ser menor, si bien en ningún caso inferior al 40 por ciento del costo de producción en ese año. En contraste, las SRO expedidas a partir de 1984 establecen en términos generales que el VAC de los vehículos de motor producidos en el Canadá por los beneficiarios (y en algunos casos, el VAC de las piezas y accesorios originales) no podrá ser inferior al 40 por ciento del costo de las ventas de los vehículos vendidos en el Canadá, sin referencia a los valores de un período inicial. Con carácter excepcional, la SRO otorgada a CAMI[43] prescribe que el VAC de los vehículos de motor y las piezas y accesorios originales producidos en el Canadá por CAMI debe representar al menos el 60 por ciento del costo de las ventas de los vehículos vendidos en el Canadá por CAMI.

2.34 En lo tocante a la prescripción en materia de proporción entre la producción y las ventas, las SRO expedidas antes de 1977 establecieron una proporción mínima de 75 a 100. Desde entonces, casi todas las SRO requieren una proporción de 100 a 100. En otras palabras, el valor de las ventas de los vehículos producidos en el Canadá por los beneficiarios de SRO debe ser al menos igual al valor de las ventas de todos los vehículos vendidos por ellos en el Canadá.

2.35 A efectos de administración, las SRO establecen obligaciones de presentar informes similares a las estipuladas en la MVTO de 1998 (descritas más arriba) con consecuencias análogas para las empresas que no cumplan lo prescrito. Como en el caso de la MVTO de 1998, los beneficiarios de SRO que corran el riesgo de no cumplir las prescripciones en materia de proporción están facultados para empezar a pagar derechos sobre cualquier importación adicional sin obligación de pagar derechos por lo que ya se ha importado (véase también la sección V, Argumentos Fácticos de las Partes).

III. CONSTATACIONES Y RECOMENDACIONES SOLICITADAS POR LAS PARTES

A. SOLICITUD DE CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES FORMULADA POR EL JAPÓN

3.1 El **Japón** solicita al Grupo Especial que haga las siguientes constataciones y recomendaciones:

[42] Véase el Documento probatorio EC-21.

[43] P.C. 1988-2910, de 30 de diciembre de 1988 (Documento probatorio JPN-6).

i) la exención de derechos[44] es incompatible con el párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994 y con los artículos II y XVII del AGCS;

ii) la exención de derechos, debido a la prescripción en materia de contenido nacional, es incompatible con el párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994, el párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo sobre las MIC, el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 y el párrafo 2 del artículo 3 del Acuerdo SMC, y el artículo XVII del AGCS; y

iii) la exención de derechos, debido a la prescripción en materia de manufactura, es incompatible con el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 y con el párrafo 2 del artículo 3 del Acuerdo SMC.[45]

3.2 Por último, el Japón solicita al Grupo Especial que recomiende al Gobierno del Canadá que ponga sus disposiciones en consonancia con las obligaciones contraídas en virtud del GATT de 1994, el Acuerdo sobre las MIC y el AGCS. Con respecto a la incompatibilidad con los párrafos 1 y 2 del artículo 3 del Acuerdo SMC, el Gobierno del Japón solicita respetuosamente al Grupo Especial que recomiende al Gobierno del Canadá que retire "sin demora" la subvención prohibida de conformidad con el párrafo 7 del artículo 4 del Acuerdo SMC.

B. SOLICITUD DE CONSTATACIONES Y RECOMENDACIONES FORMULADA POR LAS COMUNIDADES EUROPEAS

3.3 Las **Comunidades Europeas** solicitan al Grupo Especial que haga las siguientes constataciones y recomendaciones:

- las prescripciones en materia de VAC son incompatibles con el párrafo 4 del artículo III del GATT en la medida en que otorgan a las piezas y materiales importados para la manufactura de vehículos de motor y sus piezas un trato menos favorable que a los productos nacionales similares;

- las prescripciones en materia de proporción son incompatibles con el párrafo 4 del artículo III del GATT en la medida en que otorgan a los vehículos de motor importados un trato menos favorable que a los productos nacionales similares por lo que respecta a su venta en el mercado interior del Canadá;

- la exención arancelaria[46] es incompatible con el párrafo 1 del artículo I del GATT porque confiere a las importaciones de automóviles originarios de los Estados Unidos y México una ventaja con respecto a las importaciones de productos similares originarios de otros Miembros;

---

[44] El Japón utiliza la expresión "exención de derechos" colectivamente para referirse a la MVTO de 1998, las SRO, los instrumentos legislativos y administrativos conexos, y las cartas. Véase también la sección V.A.1.

[45] La prescripción en materia de manufactura sería también incompatible con el párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994 y el párrafo 2 del artículo 1 del Acuerdo sobre las MIC.

[46] Las Comunidades Europeas utilizan la expresión "exención arancelaria" colectivamente para referirse a i) la exención arancelaria para la importación de vehículos de motor, así como las prescripciones en materia de VAC y las prescripciones en materia de "proporción" entre producción y ventas conexas contenidas en el Pacto del Automóvil, complementado por las cartas, y en la MVTO de 1998; y ii) las exenciones arancelarias a la importación de vehículos de motor y las prescripciones en materia de VAC y "proporción" conexas establecidas en las SRO. Véase también la sección V.A.1.

- las prescripciones en materia de VAC y de proporción son MIC prohibidas por el párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo sobre las MIC;

- la exención arancelaria es una subvención supeditada a los resultados de exportación, así como al uso de productos nacionales con preferencia a los importados, y por tanto prohibida por el artículo 3 del Acuerdo SMC;

- las prescripciones en materia de VAC son incompatibles con el artículo XVII del AGCS porque otorgan un trato más favorable a los servicios canadienses utilizados en la manufactura de vehículos de motor y sus piezas que a servicios similares de otros Miembros; y

- la exención arancelaria es incompatible con el artículo II del AGCS porque otorga un trato más favorable a los proveedores mayoristas de servicios comerciales para automóviles de los Estados Unidos que a los proveedores de servicios similares de otros Miembros.

3.4 Las Comunidades Europeas solicitan también al Grupo Especial que constate que al cometer las infracciones arriba citadas, el Canadá ha anulado o menoscabado las ventajas para las Comunidades Europeas dimanantes de los mencionados Acuerdos.

3.5 Las Comunidades Europeas solicitan también al Grupo Especial que recomiende al Canadá que ponga sus medidas en conformidad con las obligaciones contraídas en virtud del GATT, el Acuerdo sobre las MIC y el AGCS.

3.6 Por último, las Comunidades Europeas solicitan al Grupo Especial que, de conformidad con el párrafo 7 del artículo 4 del Acuerdo SMC, recomiende al Canadá que retire sin demora la subvención y especifique en su recomendación el plazo en el que dicha subvención debe retirarse.

C. SOLICITUD DE CONSTATACIONES Y RECOMENDACIONES FORMULADAS POR EL CANADÁ

3.7 El **Canadá** solicita al Grupo Especial que haga las siguientes constataciones y recomendaciones:

3.8 Ni el Japón ni las Comunidades Europeas han demostrado que las medidas impugnadas infringen las obligaciones del Canadá en el marco de la OMC. Más en concreto:

- no se ha demostrado que las medidas infrinjan el artículo I del GATT de 1994: no hay discriminación contra productos basada en el origen nacional;

- no se ha demostrado que las medidas infrinjan el artículo III del GATT: no tienen ningún efecto en la posición competitiva de las piezas y vehículos importados en el mercado canadiense;

- no se ha demostrado que las medidas infrinjan el Acuerdo sobre las MIC: las medidas no son medidas de inversión, no están relacionadas con el comercio, no infringen el artículo III del GATT de 1994, y en cualquier caso no están incluidas en la Lista ilustrativa;

- no se ha demostrado que las medidas infrinjan el Acuerdo SMC: no constituyen una subvención supeditada a los resultados de exportación o a la utilización de productos nacionales con preferencia a los extranjeros;

- no se ha demostrado que las medidas infrinjan el AGCS en tanto que otorgan trato en régimen de franquicia: las medidas no afectan a los servicios, y en cualquier caso no hay discriminación contra los proveedores de servicios al por mayor extranjeros o a favor de los proveedores de servicios de determinados países, ni existe prueba alguna de que las empresas identificadas por los demandantes compitan entre sí, o, en el caso del artículo XVII, de que el Canadá haya contraído un compromiso pertinente; y

- no se ha demostrado que por el hecho de contener una prescripción en materia de VAC las medidas entrañen el incumplimiento de los compromisos contraídos por el Canadá en el marco del AGCS: las medidas no discriminan contra los proveedores de servicios extranjeros.

3.9 Habida cuenta de lo anterior, el Canadá solicita que se rechacen las alegaciones del Japón y las Comunidades Europeas.

IV. SOLICITUD DE RESOLUCIÓN PRELIMINAR

A. ARGUMENTO DEL JAPÓN QUE DA PIE A LA SOLICITUD DE RESOLUCIÓN PRELIMINAR FORMULADA POR EL CANADÁ

4.1 El **Japón** aduce lo siguiente:

4.2 Aunque en su argumentación no analiza la incompatibilidad de la prescripción en materia de manufactura con el párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994 o el párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo sobre las MIC con el mismo detalle que en su solicitud de establecimiento de un Grupo Especial (WT/DS139/2), el Gobierno del Japón se reserva el derecho a ampliar, en el curso de las deliberaciones del Grupo Especial, las alegaciones contenidas en dicha solicitud.

4.3 Refiriéndose a la forma en que un fabricante facultado puede satisfacer las condiciones para obtener la exención de derechos de importación; el Japón observa lo siguiente:

> "… esta prescripción en materia de manufactura (la proporción producción-ventas) sería incompatible con el párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994, porque la prescripción en materia de manufactura exige a los fabricantes comprendidos en el Pacto del Automóvil que aumenten la producción de vehículos de motor en el Canadá, lo que a su vez llevaría a incrementar las ventas de esos vehículos de motor nacionales en el mercado del Canadá por encima del nivel de ventas al que se hubiera llegado si no existiera esa prescripción, perturbando así el equilibrio de las condiciones de competencia para las ventas de vehículos de motor importados similares. En ese sentido, la prescripción en materia de manufactura "afectaría" a la venta, la compra o el uso de esos productos en el mercado interior en el sentido del párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994".[47]

B. SOLICITUD DE RESOLUCIÓN PRELIMINAR FORMULADA POR EL CANADÁ

4.4 El **Canadá** responde lo siguiente:

4.5 El Japón pretende reservarse el "derecho a ampliar en el curso de las deliberaciones del Grupo Especial" sus alegaciones sobre la presunta incompatibilidad de la "prescripción en materia de manufactura con el párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994 o el párrafo 1 del artículo 2 del

[47] Véase la nota 397.

Acuerdo sobre las MIC". El Canadá se opone a esa reserva y pide a este Grupo Especial que resuelva con carácter preliminar que ni el Japón ni las Comunidades Europeas están facultados para proceder como propone el Japón. Como bien sabe este Grupo Especial, el fundamento mismo de las garantías procesales requiere que la parte demandada conozca las alegaciones a las que debe responder. Si se permitiera al Japón que ampliara sus alegaciones cuando le pareciera oportuno, se menoscabaría inevitablemente la capacidad del Canadá para defenderse en las presentes actuaciones, y se correría el peligro de infringir el principio básico de equidad consagrado en la máxima *audi alteram partem*.[48] Los grupos especiales de la OMC y el Órgano de Apelación han aclarado reiteradamente que la equidad procesal requiere que la parte demandante exponga su caso al comienzo de las actuaciones, y que no está facultada para ir ampliando progresivamente sus alegaciones durante las diversas etapas del procedimiento.[49]

4.6 Antes de su primera reunión sustantiva con las partes, el Grupo Especial invitó al Japón y a las Comunidades Europeas a responder a la solicitud del Canadá. El Japón respondió reiterando su derecho a ampliar sus alegaciones en una fase posterior; las Comunidades Europeas no respondieron.

C. DECISIÓN DEL GRUPO ESPECIAL

4.7 El 14 de junio de 1999, en su primera reunión sustantiva con las partes, el Presidente dio lectura a la siguiente decisión del **Grupo Especial**:

4.8 El Grupo Especial recuerda que el Japón ha declarado lo siguiente:

> "Aunque en su argumentación no analiza la incompatibilidad de la prescripción en materia de manufactura con el párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994 o el párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo sobre las MIC con el mismo detalle que en su solicitud de establecimiento de un Grupo Especial (WT/DS139/2), el Gobierno del Japón se reserva el derecho a ampliar, en el curso de las deliberaciones del Grupo Especial, las alegaciones contenidas en dicha solicitud."

4.9 El Grupo Especial recuerda también que el Canadá se opuso a esta reserva del Japón y pidió al Grupo Especial que resolviera "con carácter preliminar que ni el Japón ni las Comunidades Europeas están facultados para proceder como propone el Japón".

4.10 Tras estudiar cuidadosamente la cuestión, incluidos los argumentos de cada una de las partes en la diferencia, el Grupo Especial ha llegado a las siguientes conclusiones:

4.11 En primer lugar, el Grupo Especial no considera que en este caso, como aduce el Canadá, se permitiría a la parte demandante "ampliar progresivamente sus alegaciones durante las diversas etapas del procedimiento". Al presentar ese argumento, el Canadá hace referencia a la decisión del Órgano de Apelación en el asunto *Comunidades Europeas - Régimen para la importación, venta y distribución de bananos (CE - Bananos III)*. Sin embargo, la situación es aquí distinta que en el asunto *CE - Bananos III*, donde el Órgano de Apelación afirmó que "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

[48] Óigase a la otra parte.

[49] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Comunidades Europeas - Régimen para la importación, venta y distribución de bananos*, adoptado el 25 de septiembre de 1997, WT/DS27/AB/R (en lo sucesivo denominado informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III*), párrafos 127-128, 143.

reclamación y los terceros puedan conocer los fundamentos de derecho de la reclamación" (WT/DS27/AB/R, párrafo 143). En el asunto que estamos tratando no se plantea, en relación con el párrafo 2 del artículo 6, la cuestión de la especificidad de las medidas identificadas en la solicitud de establecimiento de un grupo especial. En la presente diferencia, el Japón no ha pretendido reservarse el derecho a presentar una nueva alegación en una etapa posterior del procedimiento; parece más bien que se ha limitado a indicar que tal vez desee ampliar sus argumentos sobre alegaciones que ya figuran en la solicitud de establecimiento del grupo especial y en sus argumentos iniciales. Por tanto, el Grupo Especial no considera probable, por el momento, que la capacidad del Canadá para defenderse en las presentes actuaciones se vea menoscabada.[50]

4.12 En segundo lugar, en la medida en que pudiera plantearse la cuestión de la equidad procesal, por ejemplo con respecto al derecho de réplica del Canadá si el Japón esperara hasta una etapa posterior de las actuaciones para ampliar los argumentos en que fundamenta sus alegaciones relativas al párrafo 4 del artículo III del GATT y el párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo sobre las MIC con respecto a la "prescripción en materia de manufactura" (proporción entre la producción y las ventas), el Grupo Especial garantizará esa equidad procesal dando al Canadá cumplida oportunidad de responder a cualquier ulterior ampliación por el Japón de los argumentos en que fundamenta esas alegaciones.

4.13 En tercer lugar, además de velar por la equidad procesal, es naturalmente necesario establecer una fecha límite más allá de la cual no podrán aceptarse nuevos argumentos relativos a las alegaciones objeto del presente procedimiento, salvo por causa justificada. En el presente asunto, el Grupo Especial estima que no deben presentarse nuevos argumentos después de la segunda reunión del Grupo con las partes, salvo en respuesta a preguntas planteadas por el Grupo Especial o por cualquier otra causa justificada.

V. ARGUMENTOS FÁCTICOS DE LAS PARTES

A. MEDIDAS IMPUGNADAS

1. Terminología y aclaración de las alegaciones

a) Exposición por el Japón de las medidas impugnadas

5.1 Al exponer las medidas impugnadas, el **Japón** indica lo siguiente:

5.2 El Canadá aplica y ejecuta la exención de derechos mediante leyes, reglamentos, instrumentos normativos, memorandos departamentales y prácticas administrativas nacionales. Más concretamente, el Canadá aplica la exención de derechos en virtud de: i) la sección 115 del Arancel de Aduanas y la sección 23 de la Ley de Administración Financiera[51]; ii) la Orden Arancelaria relativa a los vehículos de motor, de 1998 (MVTO de 1998)[52]; iii) las Cartas de Compromiso

[50] Véase el informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III, supra*, nota 49, párrafo 141, donde el Órgano de Apelación afirma que, a su parecer, "hay una importante diferencia entre las *alegaciones* identificadas en la solicitud de establecimiento de un grupo especial, que determinan el mandato del grupo especial de conformidad con el artículo 7 del ESD, y los *argumentos* que apoyan esas alegaciones, que se exponen y aclaran progresivamente en las primeras comunicaciones escritas, los escritos de réplica y la primera y segunda reuniones del grupo especial con las partes".

[51] Documento probatorio JPN-3.

[52] Documento probatorio JPN-4.

firmadas por fabricantes específicos a solicitud del Gobierno del Canadá[53]; iv) las Órdenes Especiales de Remisión (SRO) que prevén la remisión de los derechos de aduana aplicables a los vehículos de motor importados por fabricantes específicos[54]; v) los memorandos departamentales relacionados con la MVTO de 1998 y las SRO[55]; y vi) las medidas de ejecución adoptadas de conformidad con esos instrumentos. El Gobierno del Canadá puede también ejercer el libre arbitrio administrativo en relación con ciertos aspectos de la exención de derechos.[56] En la argumentación del Japón, la expresión "Fabricantes del Pacto del Automóvil" se refiere a las empresas que están autorizadas a importar vehículos de motor en régimen de franquicia en virtud de la exención de derechos establecida en la MVTO de 1998 o las normas que la precedieron, o en virtud de SRO. Por "Fabricantes no Incluidos en el Pacto del Automóvil" se entiende las empresas que no son Fabricantes del Pacto del Automóvil.

b) Exposición por las Comunidades Europeas de las medidas impugnadas

5.3 Al exponer las medidas impugnadas, las **Comunidades Europeas** indican lo siguiente:

5.4 Las medidas objeto de la diferencia figuran en:

- el Acuerdo entre el Gobierno del Canadá y el Gobierno de los Estados Unidos de América sobre los Productos de la Industria del Automóvil, concluido en Johnson City el 16 de enero de 1965 (el "Pacto del Automóvil")[57];

- las denominadas Cartas de Compromiso presentadas al Gobierno del Canadá por determinados fabricantes de vehículos de motor en relación con el Pacto del Automóvil (las "Cartas de Compromiso")[58];

- la Orden Arancelaria relativa a los vehículos de motor, de 1998 (la "MVTO de 1998")[59];

- las Órdenes Especiales de Remisión, que prevén la remisión de los derechos de aduana aplicables a las importaciones de vehículos de motor efectuadas

[53] Documento probatorio JPN-5.

[54] Documento probatorio JPN-6.

[55] Documentos probatorios JPN-7 y JPN-8. En los memorados departamentales se establecen los procedimientos administrativos seguidos por Rentas del Canadá para la administración de diversas disposiciones y reglamentos.

[56] Por ejemplo, el 3 de diciembre de 1998, el Gobierno del Canadá ejerció el libre arbitrio administrativo para otorgar eximir de derechos NMF a las importaciones realizadas por PACCAR Inc., a pesar de que este importador facultado no cumplía las condiciones establecidas en el Pacto del Automóvil (Documento probatorio JPN-9).

[57] Documento probatorio EC-1.

[58] Documento probatorio EC-2.

[59] Documento probatorio EC-3.

por determinados fabricantes no comprendidos en el Pacto del Automóvil ni en la MVTO de 1998 (las "SRO")[60]; y

- los memorandos administrativos emitidos por el Ministro de la Renta Nacional para la administración de las medidas arriba citadas y otras medidas de ejecución.[61]

5.5 Además, aunque no están en sí mismos en litigio, los siguientes instrumentos guardan relación directa con el presente asunto:

- el Acuerdo de Libre Comercio entre el Canadá y los Estados Unidos, firmado el 2 de enero de 1998 (el "CUSFTA")[62]; y

- el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, firmado el 17 de diciembre de 1992 por los Gobiernos del Canadá, los Estados Unidos y México (el "TLCAN").[63]

5.6 Las medidas impugnadas por las Comunidades Europeas son las siguientes:

- la exención arancelaria para la importación de vehículos de motor, así como las prescripciones en materia de VAC y de "proporción" entre la producción y las ventas que condicionan esa exención, contenidas en el Pacto del Automóvil, complementado por las Cartas de Compromiso, y en la MVTO de 1998;

- las exenciones arancelarias para la importación de vehículos de motor y las prescripciones en materia de VAC y de "proporción" que condicionan esas exenciones establecidas en las SRO.

5.7 En lo sucesivo, ambos tipos de exenciones se denominarán conjuntamente la "exención arancelaria". A su vez, las diversas prescripciones en materia de VAC y de proporción de las que depende la exención arancelaria se denominarán "prescripciones en materia de VAC" y "prescripciones en materia de proporción", respectivamente. Por último, los fabricantes de vehículos de motor facultados para obtener la exención arancelaria se denominarán "beneficiarios".

c) Respuesta del Canadá a la exposición por los demandantes de las medidas impugnadas

5.8 El **Canadá** responde en la forma siguiente a la exposición por los demandantes de las medidas en litigio:

5.9 Tanto el Japón como las Comunidades Europeas han utilizado en sus argumentos una sola expresión para referirse a las medidas en litigio. El Japón se refiere en sus argumentos a la "exención de derechos", mientras que las Comunidades Europeas utilizan la expresión "exención arancelaria".

---

[60] Documento probatorio EC-6. En el Documento probatorio EC-7 figura un cuadro donde se resumen los requisitos establecidos en las SRO.

[61] Documentos probatorios EC-8, EC-9 y EC-10.

[62] En el Documento probatorio EC-12 figuran copias de las disposiciones pertinentes.

[63] En el Documento probatorio EC-13 figuran copias de las disposiciones pertinentes.

Los demandantes solicitan al Grupo Especial que resuelva que "la exención de derechos" o "la exención arancelaria" infringen las obligaciones del Canadá en el marco de la OMC. Aparentemente, la estrategia de los demandantes consiste en combinar todo tipo de instrumentos (ya sean medidas en vigor, disposiciones derogadas, cartas privadas, acuerdos internacionales o memorandos administrativos), en la esperanza de que esa mezcla sea suficiente para constituir una infracción de las normas de la OMC. En otras palabras, los demandantes reconocen que no pueden alegar una infracción con respecto a cada una de las medidas que tratan de impugnar. Por ello, han creado una medida "única", compuesta de elementos combinados, para resolver sus problemas.

5.10 Esta estrategia es engañosa y no puede rendir fruto. En efecto, al haberse impugnado diversas medidas[64], para que sus alegaciones se acepten, el Japón y las Comunidades Europeas deberán probar que cada una de ellas es incompatible con las obligaciones asumidas por el Canadá en el marco de la OMC.

5.11 Una resolución sobre "la exención de derechos" o "la exención arancelaria" no tendría sentido jurídico, ya que ninguna de ellas es una medida que pueda impugnarse en el marco de la OMC. De hecho, las medidas en litigio son las siguientes:

- la Orden Arancelaria relativa a los vehículos de motor de 1998 (MVTO de 1998)[65]; y
- cada una de las Órdenes Especiales de Remisión (SRO) vigentes.[66]

5.12 Los demandantes han planteado también otras cuestiones, pero éstas no pueden describirse adecuadamente como medidas. Incluyen el Pacto del Automóvil, los memorandos de Rentas del Canadá, cartas escritas en 1965 por algunos fabricantes de vehículos al Ministro de Industria del Canadá, y determinadas disposiciones del CUSFTA y del TLCAN.

d) Observaciones complementarias del Japón a la respuesta del Canadá

5.13 En relación con la respuesta del Canadá a la exposición de las medidas en litigio por los demandantes, el **Japón** añade:

5.14 La exención de derechos consiste en una "ventaja" en forma de exención de derechos supeditada a tres condiciones: i) un requisito de elegibilidad aplicado en forma de restricción de la elegibilidad; ii) una prescripción en materia de contenido nacional aplicada en forma de prescripción en materia de requisito de valor añadido en el Canadá (VAC); y iii) una prescripción en materia de manufactura aplicada en forma de prescripción en materia de proporción entre la producción y las ventas.

5.15 La expresión "exención de derechos" se utiliza para simplificar los argumentos del Gobierno del Japón sobre esta serie de complejas medidas.

5.16 El Gobierno del Japón opina que los tres tipos de instrumentos (es decir, las medidas) para la aplicación de la exención de derechos -la MVTO de 1998, las Cartas de Compromiso y las SRO- son incompatibles con las obligaciones contraídas por el Gobierno del Canadá en virtud de los Acuerdos

[64] Véanse la *Solicitud de establecimiento de un grupo especial formulada por el Japón*, WT/DS/139/2, 13 de noviembre de 1998; y la *Solicitud de establecimiento de un grupo especial formulada por las Comunidades Europeas*, WT/DS142/2, 14 de enero de 1999.

[65] SOR/98-43 (Documentos probatorios EC-3 y JPN-4).

[66] Véanse los Documentos probatorios EC-6 y JPN-6.

de la OMC antes mencionados. El Gobierno del Japón reconoce que le incumbe formular una presunción de incompatibilidad con la OMC de la MVTO de 1998, las Cartas de Compromiso y las SRO. Dado que las características que dan lugar a la incompatibilidad con la OMC son idénticas o muy similares en los tres tipos de instrumentos, los argumentos a ellos aplicables son también idénticos o muy similares. Cuando difieren, el Gobierno del Japón aborda expresamente las diferencias en sus argumentos, que expone con mayor detalle más abajo.

e) Observaciones complementarias de las CE a la respuesta del Canadá

5.17 En relación con la respuesta del Canadá a la exposición por bs demandantes de las medidas en litigio, las **Comunidades Europeas** añaden:

5.18 En varias ocasiones, el Canadá ha indicado que CAMI es el único beneficiario "pertinente" de una SRO. El Canadá ha respondido en la forma siguiente a una solicitud de las Comunidades Europeas de que aclarase esa declaración:

> "… las CE sólo han planteado alegaciones específicas con respecto a los Tres Grandes Canadienses y Volvo como beneficiarios de la MVTO y los dos fabricantes de automóviles beneficiarios de SRO, a saber, CAMI Automotive Inc. e Intermeccanica … El Canadá, como parte demandada, no está obligado a refutar el contenido de la solicitud de las CE al Grupo Especial, sino sólo las pruebas presentadas al Grupo Especial …".[67]

5.19 Esa aseveración es incorrecta. El alcance de las alegaciones de las CE en virtud del artículo I del GATT y el artículo II del AGCS se limita a las importaciones de automóviles y al suministro de servicios de distribución al por mayor para automóviles, respectivamente. Las dos únicas SRO a las que afectan esas alegaciones son las SRO emitidas para CAMI e Intermeccanica, que son los dos únicos beneficiarios de SRO autorizados para importar automóviles en régimen de franquicia.

5.20 En contraste, las alegaciones presentadas por las Comunidades Europeas en virtud del párrafo 4 del artículo III del GATT y el artículo XVII del AGCS, así como las alegaciones de las CE en virtud del Acuerdo sobre las MIC y el Acuerdo SMC, abarcan no sólo la categoría "automóviles" sino también las otras dos categorías de "vehículos de motor", es decir, "autobuses" y "vehículos comerciales específicos". Esas alegaciones conciernen a *todas* las SRO actualmente en vigor (un total de 63, según la lista adjunta al Memorando D-10-16-2)[68], y no sólo a las SRO emitidas para CAMI e Intermeccanica.

5.21 El alcance de las alegaciones de las CE se expone claramente en la solicitud de establecimiento de un grupo especial formulada por las CE y en sus argumentos. Contrariamente a lo que alega el Canadá, las Comunidades Europeas han presentado pruebas relacionadas con todas las SRO. Las Comunidades Europeas adjuntaron una copia del Memorando D-10-16-2, que contiene una lista completa de las SRO vigentes.[69] Además, las Comunidades Europeas han facilitado al Grupo Especial copias de todas esas SRO[70], así como un cuadro donde se resume su contenido.[71]

---

[67] Respuesta del Canadá a las preguntas de las CE, pregunta 1.

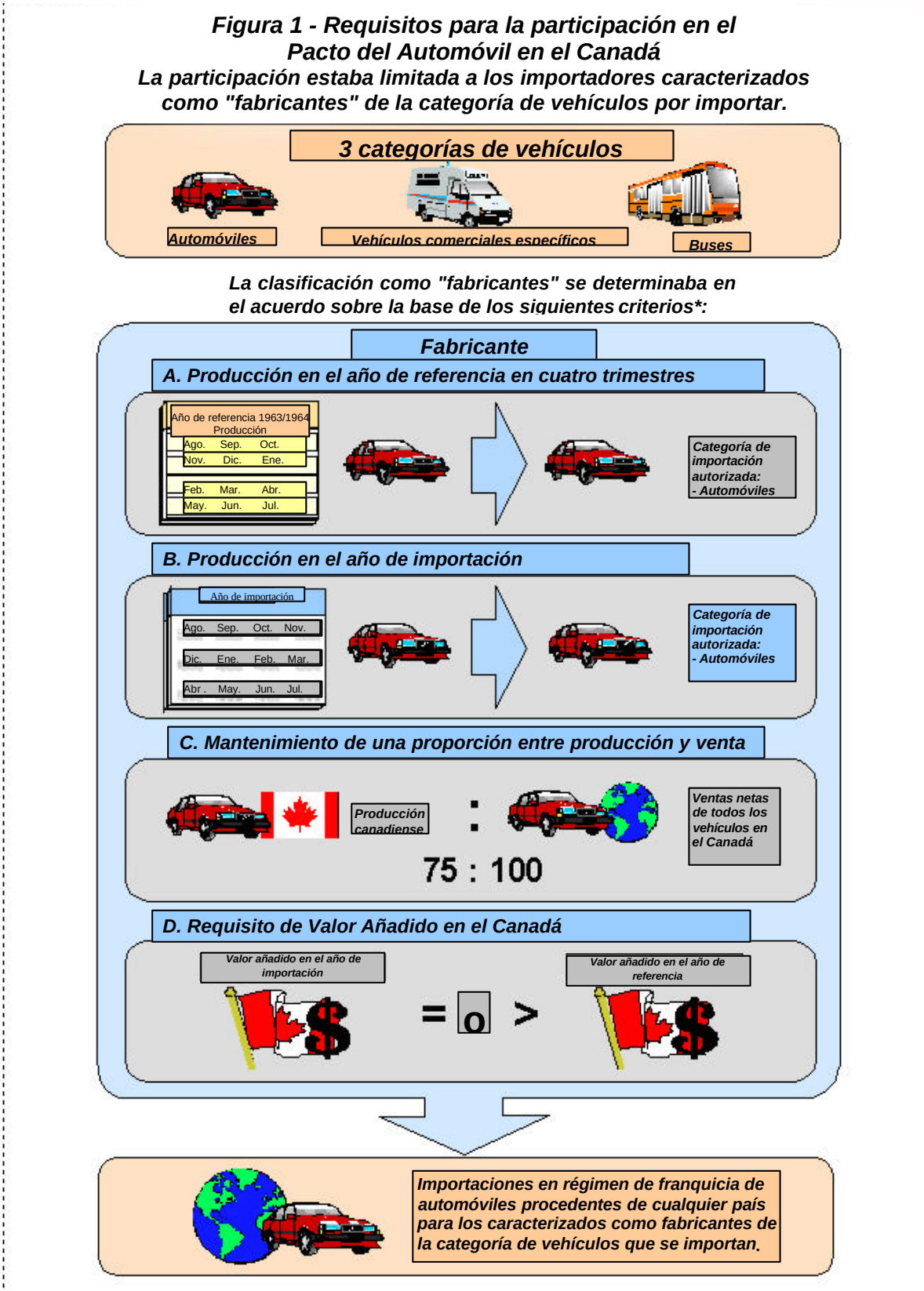
[68] Documento probatorio EC-8.

[69] Documento probatorio EC-8.

[70] Documento probatorio EC-6.

[71] Documento probatorio EC-7.

Figura 1 presentada por el Canadá



*La misma ilustración se aplicaría a los vehículos comerciales específicos y los autobuses. Un solo fabricante puede estar autorizado a importar las tres categorías de vehículos.

5.22 En respuesta a una pregunta del Japón, el Canadá ha revelado el nombre de siete fabricantes de vehículos que actualmente utilizan SRO para importar vehículos distintos de los automóviles.[72] Para evitar cualquier posible malentendido, las Comunidades Europeas se permiten recordar que sus alegaciones en la presente diferencia no se limitan a las SRO que actualmente están siendo "utilizadas" por sus beneficiarios. Abarcan todas las SRO en vigor, tanto si se han "utilizado" como si no.

5.23 Si un beneficiario de una SRO que no la está "utilizando" actualmente decidiera hacerlo a partir del próximo año-modelo, el Gobierno del Canadá estaría jurídicamente obligado a otorgar a ese beneficiario trato en régimen de franquicia siempre que cumpla las condiciones estipuladas en la SRO. Por consiguiente, las SRO son "normas obligatorias" que, de conformidad con la jurisprudencia establecida, pueden ser objeto de procedimientos de solución de diferencias, incluso en los casos en que no se estén "utilizando" actualmente.[73]

2. Cartas

a) Argumentos del Japón relativos a las cartas

5.24 En lo tocante a las cartas (citadas anteriormente en los párrafos 2.4 y 2.5), el **Japón**, cuyos argumentos figuran también en las secciones relativas a las alegaciones específicas, aduce lo siguiente:

5.25 Cuando se estaba negociando el Pacto del Automóvil, el Gobierno del Canadá obtuvo de varios Fabricantes del Pacto del Automóvil compromisos adicionales de satisfacer prescripciones en materia de contenido nacional más estrictas que las especificadas en el Pacto del Automóvil entre el Canadá y los Estados Unidos. Esos compromisos se registraron en Cartas de Compromiso específicas por empresas. A solicitud del Gobierno del Canadá, General Motors, Ford, Chrysler y American Motors asumieron compromisos que iban más allá de las condiciones establecidas en la MVTO de 1965. En un informe del Senado de los Estados Unidos se observa que el texto de las cartas evidencia un compromiso continuado de aumentar el VAC en un porcentaje mínimo anual.[74] También se observa que los fabricantes consideraban que las cartas eran vinculantes, e incluso que siguieron informando anualmente al Gobierno del Canadá sobre su cumplimiento.[75] Los términos en que están redactadas las cartas indican que éstas son realmente vinculantes.[76]

---

[72] Respuesta del Canadá a la pregunta 4 del Japón. No está claro si además de los siete beneficiarios identificados por el Canadá hay también otros beneficiarios que no han autorizado al Gobierno del Canadá a revelar sus nombres.

[73] Véase, por ejemplo, el informe del Grupo Especial sobre el asunto *Estados Unidos - Impuestos sobre el petróleo y sobre determinadas sustancias importadas*, adoptado el 17 de junio de 1987, IBDD 34S/157 (en lo sucesivo denominado informe del Grupo Especial sobre el asunto *Estados Unidos - Petróleo*), párrafos 5.2.1 y 5.2.2.

[74] Documento probatorio JPN-27, página 27.

[75] Ibíd.

[76] En el Documento probatorio JPN-5 figuran Cartas de Compromiso de General Motors Canada (GM), Ford Canada (Ford), Chrysler Canada (Chrysler) y American Motors Canada (AMC):

GM - La carta de GM indica que el derecho a importar vehículos de motor en régimen de franquicia depende del cumplimiento de dos prescripciones no establecidas en la MVTO:

5.26 El examen de esas cartas, que se hicieron accesibles al público en los Estados Unidos en 1965, revela que los productores involucrados se han comprometido, más allá de lo requerido por la MVTO, a aumentar el valor añadido en el Canadá en la producción de vehículos y piezas en un 60 por ciento del incremento de sus ventas de automóviles en el Canadá y en un 50 por ciento del incremento de sus ventas de vehículos comerciales en el Canadá. Además, los principales fabricantes se comprometieron a aumentar el VAC en la producción de vehículos y piezas y accesorios originales en una cuantía de 260 millones de dólares del Canadá entre 1964 y finales del año-modelo 1968.[77]

5.27 Esos compromisos se asumieron a solicitud del Gobierno del Canadá como requisito previo para obtener la exención de derechos. Con arreglo a las cartas, el compromiso de aumentar el VAC en un porcentaje mínimo anual no caduca.

5.28 Los compromisos no se han publicado en ningún instrumento oficial del Gobierno del Canadá. No se sabe públicamente cuantas Cartas de Compromiso se han firmado, ni si esas cartas se han enmendado alguna vez.

b) Argumentos de las CE relativos a las cartas

5.29 En lo tocante a las cartas, las **Comunidades Europeas**, cuyos argumentos figuran también en las secciones relativas a las alegaciones específicas, aducen lo siguiente:

5.30 Antes de la conclusión del Pacto del Automóvil, y como condición para firmarlo, el Gobierno del Canadá solicitó y obtuvo de los beneficiarios ciertos compromisos adicionales en materia de VAC que iban más allá de lo requerido por el Pacto del Automóvil.

5.31 Esos compromisos adicionales figuran en las denominadas "Cartas de Compromiso", que cada beneficiario presentó al Ministro de Industria del Canadá unos días antes de la firma del Pacto del Automóvil.

5.32 Ambos Gobiernos mantuvieron en secreto el contenido de las Cartas de Compromiso cuando concertaron el Pacto del Automóvil. Sin embargo, las Cartas de Compromiso enviadas por las filiales

---

i) un aumento del VAC en una cuantía igual al 60 por ciento del crecimiento del mercado (párrafo 3); y

ii) un aumento del VAC anual para finales del año-modelo 1968 (véase el párrafo 4, donde se indica que para GM el aumento representa 121 millones de dólares del Canadá. Véase también la página 35, donde el presidente de GM comunica al Ministro: "Nos ha solicitado que aumentemos el VAC ...").

En la última parte de la carta, el presidente de GM hace referencia a las dificultades que GM tendrá para cumplir a tiempo los objetivos, pero afirma que la empresa reorganizará sus instalaciones de producción en el Canadá con objeto de satisfacer la prescripción, y añade que se han iniciado estudios a esos efectos.

Ford - Tras declarar que Ford se compromete a alcanzar esa cantidad de VAC con objeto de "cumplir los objetivos del Acuerdo", el presidente de Ford indica que la empresa comunicará al Ministro sus planes para cumplir las obligaciones asumidas en virtud de la carta.

Chrysler y AMC - El texto de esas dos cartas es similar a la de la carta de Ford *supra*.

[77] Senado de los Estados Unidos, Comité de Finanzas, *Data Relating to H.R. 9042 Automotive Products Trade Act of 1965* (US Government Printing Office: 1965), 59 (Documento probatorio JPN-39).

canadienses de los "Cuatro Grandes" de los Estados Unidos (es decir, GM, Ford, Chrysler y American Motors)[78] se hicieron finalmente públicas en el curso del debate que tuvo lugar en el Congreso de los Estados Unidos con respecto a la Ley sobre el Comercio de los Productos de la Industria del Automóvil, de 1965. Aunque generalmente se cree que también se pidió a otros beneficiarios del Pacto del Automóvil (por ejemplo, Volvo) que presentaran Cartas de Compromiso al Gobierno del Canadá, esas cartas nunca se han hecho públicas.

5.33 Las condiciones de las Cartas de Compromiso fueron negociadas por los Cuatro Grandes con el Ministerio de Industria del Canadá. Su texto es muy parecido, y en algunos casos idéntico.[79] En lo fundamental, imponen a cada beneficiario dos compromisos adicionales:

A) aumentar en cada año-modelo el valor en dólares del VAC en la producción de vehículos de motor de una categoría, y de las piezas y accesorios originales para ellos, en un porcentaje determinado del "crecimiento anual del mercado" de vehículos de motor de esa categoría. Para los automóviles ese porcentaje es el 60 por ciento, y para los vehículos comerciales específicos y los autobuses el 50 por ciento; y

B) aumentar el valor en dólares del VAC en la producción de vehículos de motor y sus piezas y accesorios originales en una cantidad determinada específica por encima de la cuantía alcanzada el año de referencia y de la alcanzada en cumplimiento del compromiso A) durante el año-modelo.[80]

5.34 A los efectos del primer compromiso, por "crecimiento en el mercado" se entiende la diferencia entre el costo para cada beneficiario de los vehículos de la categoría de que se trata durante el año-modelo precedente y el costo para el beneficiario de los vehículos de la misma categoría vendidos durante el año-modelo en curso.

5.35 Con el paso de los años, la inflación ha restado importancia al segundo compromiso, así como a la obligación de mantener el VAC del año de referencia establecido en el Pacto del Automóvil. Como consecuencia de ello, el VAC requerido se aproxima ahora al 60 por ciento (en el caso de los automóviles) o al 50 por ciento (en el caso de los vehículos especiales específicos y los autobuses) del costo de las ventas del beneficiario.

5.36 A los efectos de ambos compromisos, el cálculo del VAC incluye, además del VAC de los vehículos producidos y vendidos en el Canadá, el VAC de los vehículos y las piezas y accesorios originales producidos en el Canadá y exportados del Canadá por el beneficiario o adquiridos por filiales extranjeras del beneficiario a vendedores canadienses independientes.[81]

---

[78] American Motors fue adquirida por Chrysler en 1987.

[79] Compárense, por ejemplo, las Cartas de Compromiso presentadas por Chrysler Canada Ltd. y American Motors Ltd. Ello sugiere claramente que todas las Cartas de Compromiso se elaboraron utilizando un modelo facilitado por el Gobierno del Canadá.

[80] Para los "Cuatro Grandes", el aumento de VAC requerido sumaba 239 millones de dólares del Canadá. Los requerimientos individuales eran 121 millones de dólares para General Motors, 74,2 millones para Ford, 33 millones para Chrysler y 11,2 millones para American Motors.

[81] Véase, por ejemplo, la Carta de Compromiso presentada por Ford Motor Co. of Canada Ltd., página 2, apartado ii).

5.37 Las Cartas de Compromiso contienen también algunas disposiciones sobre presentación de informes y auditoría[82], cuya finalidad es que las autoridades canadienses puedan verificar que los beneficiarios cumplen los compromisos en materia de VAC adicionales.

5.38 Las prescripciones en materia de VAC de las Cartas de Compromiso son distintas de las contenidas en la MVTO de 1998 y las SRO porque su incumplimiento en un año-modelo dado no obliga al beneficiario a pagar derechos de aduana sobre las importaciones efectuadas a lo largo de ese año.

5.39 Esto, sin embargo, no significa que los compromisos contenidos en las Cartas de Compromiso sean meramente "voluntarios". Es evidente que esos compromisos no obran por sí mismos en beneficio de los intereses comerciales de las empresas.[83] El Canadá las exigió a los beneficiarios como condición para firmar el Pacto del Automóvil. Por consiguiente, los beneficiarios han dado por supuesto que si incumplen los compromisos el Gobierno del Canadá respondería revocando los beneficios arancelarios.[84] En la práctica, parece que esa sanción implícita ha sido suficiente, y los casos de incumplimiento han sido excepcionales.[85]

c) Respuesta del Canadá a los argumentos sobre las cartas presentados por los demandantes

5.40 En respuesta a los argumentos de los demandantes sobre las cartas, el Canadá, cuyos argumentos figuran también en las secciones relativas a las alegaciones específicas, responde lo siguiente:

5.41 Tanto el Japón como las Comunidades Europeas han interpretado erróneamente las cartas enviadas al Ministerio de Industria del Canadá al tiempo de la negociación y firma del Pacto del Automóvil, integrándolas en las respectivas "medidas únicas" que han inventado exclusivamente a los efectos del presente procedimiento.[86] Los demandantes pretenden que el Grupo Especial considere

---

[82] Por ejemplo, la carta enviada por Ford Motor Co. of Canada Ltd., donde se dice lo siguiente:

"La empresa Ford Motor Co. of Canada Ltd. se compromete a comunicar al Ministro de Industria, cada tres meses a partir del 1º de abril de 1965, la información que el Ministerio de Industria requiera sobre los progresos de nuestra empresa y los planes para cumplir las obligaciones establecidas en la presente carta. Además, Ford Motor Co. of Canada Ltd. entiende que el Gobierno realizará anualmente una auditoría sobre los aspectos descritos en la presente carta."

[83] En las Cartas de Compromiso presentadas por General Motors of Canada Ltd. y Ford Motor Co. of Canada Ltd. se exponen con detalle los problemas con que esas empresas tropiezan para alcanzar las metas establecidas por el Gobierno del Canadá.

[84] Obsérvese que el Pacto del Automóvil no sería un obstáculo efectivo para la revocación de los beneficios. En efecto, el Pacto del Automóvil da a cada parte el derecho a rescindir el Acuerdo, con sujeción únicamente a un año de preaviso (Pacto del Automóvil, artículo VII).

[85] Según el Ministerio de Industria del Canadá, las Cartas de Compromiso "aunque no son vinculantes, por lo general se han cumplido". Véase el documento Canada - US Automotive Products Agreement (Auto Pact Background) Industry Canada, 10 de junio de 1998 (Documento probatorio EC-20).

[86] El Japón alegó que las cartas se presentaron a "solicitud" del Gobierno del Canadá, pero no ha presentado pruebas de su alegación. Las Comunidades Europeas han alegado que la firma de las cartas fue una condición previa a la firma del Pacto del Automóvil, pero no han presentado ninguna prueba en apoyo de esa afirmación, que se basa únicamente en especulaciones: "generalmente se considera" que otros beneficiarios del Pacto del Automóvil presentaron cartas.

que las cartas son jurídicamente vinculantes y de obligado cumplimiento, probablemente para que puedan ser consideradas como medidas sujetas a las disciplinas de la OMC. Sin embargo, las cartas no se han integrado en ninguna ley o reglamento del Canadá, y no son jurídicamente vinculantes.

5.42 Tanto el Japón como las Comunidades Europeas han caracterizado ciertas cartas como "prescripciones". Concretamente, las Comunidades Europeas alegan que las cartas se exigieron a los fabricantes como condición para que el Canadá firmara el Pacto del Automóvil, y que los beneficiarios han dado por supuesto que su incumplimiento daría lugar a la revocación de la "exención arancelaria" por parte del Canadá. Estos argumentos no se basan en ningún hecho.

5.43 Las cartas no son jurídicamente vinculantes con arreglo al derecho canadiense. No son contratos, porque no cumplen los requisitos para la perfección de los contratos establecidos en la legislación del Canadá. No son instrumentos normativos, porque no fueron aprobadas por el legislativo ni por el ejecutivo bajo la autoridad del legislativo. Si el Gobierno del Canadá hubiera tenido intención de atribuir carácter vinculante a las cartas, podía haberlo hecho perfectamente. No lo hizo. Por consiguiente, las cartas no tienen entidad ni efectos jurídicos.

5.44 Además, los argumentos de los demandantes carecen de fundamento jurídico. Al carecer de entidad jurídica, las cartas no están englobadas en la expresión "leyes, reglamentos y prescripciones" en el sentido del párrafo 4 del artículo III.

5.45 La elegibilidad para importar en régimen de franquicia en cualquier año dado está determinada exclusivamente por las disposiciones de la MVTO de 1998.[87] Conforme a la normativa vigente, ése es el único fundamento por el que puede denegarse la remisión de derechos. Las Comunidades Europeas no han invocado ninguna disposición jurídica en virtud de la cual el Canadá podría revocar los beneficios por el hecho de haberse incumplido los compromisos contraídos en las cartas.[88] Y no lo han hecho porque no existe tal disposición. Si un fabricante no cumpliera los compromisos voluntarios asumidos en su carta, el Gobierno del Canadá no estaría jurídicamente facultado para rechazar la elegibilidad. De hecho, el Memorando Departamental presentado por las Comunidades Europeas y el Japón demuestra claramente que Rentas del Canadá no verifica si las empresas MVTO han cumplido los compromisos contraídos en las cartas.[89]

d) Réplica del Japón a la respuesta del Canadá

5.46 Como réplica a la respuesta del Canadá relativa a las cartas, el **Japón** aduce lo siguiente:

5.47 El Gobierno del Canadá sostiene que las Cartas de Compromiso no son "medidas" que puedan someterse a las disciplinas de la OMC porque las cartas no son vinculantes para los fabricantes signatarios y no son "prescripciones" en el sentido del artículo III del GATT de 1994.[90] Esto es

[87] MVTO de 1998, s. 2.

[88] Las Comunidades Europeas sugirieron que el Canadá podía simplemente denunciar el Pacto del Automóvil, pero esta sugerencia no tiene sentido. Esa medida sería tan contraria a los intereses del Canadá que jamás se contemplaría, como bien saben los beneficiarios de la MVTO.

[89] Véanse los Documentos probatorios EC-9 y JPN-7 (Memorando D-10-16-3). Los demás memorandos se presentan como Documento probatorio CDA-7. En ninguno de los memorandos se afirma que Rentas del Canadá verificará otra cosa que el cumplimiento de las prescripciones MVTO.

[90] Véanse las respuestas del Canadá a las preguntas formuladas por el Grupo Especial, preguntas 4 y 16.

claramente erróneo. Los signatarios de las cartas las consideraban vinculantes, las cartas contienen prescripciones en materia de auditoría y presentación de informes, y no tienen fecha de caducidad. El hecho de que las cartas no se hayan integrado expresamente en leyes o reglamentos canadienses y de que la MVTO de 1998 y las SRO no prevean la aplicación de sanciones en caso de incumplimiento de los compromisos asumidos en las cartas carece de importancia. La MVTO de 1998 y las SRO son "Decretos del Gobierno", y como tales, instrumentos jurídicos que el Gobierno del Canadá puede revocar o enmendar si le parece oportuno. Por consiguiente, las Cartas de Compromiso son de cumplimiento jurídicamente exigible, ya que el Gobierno del Canadá puede revocar los instrumentos pertinentes si no se satisfacen sus condiciones. Es evidente que constituyen medidas a las que se aplican las disciplinas de la OMC.

5.48 La posición del Gobierno del Canadá en el sentido de que las Cartas de Compromiso no son vinculantes para sus signatarios se ve contradecida por declaraciones de los principales directivos de dos de ellos.

5.49 El 17 de noviembre de 1997, el Sr. G.Y. Landry, a la sazón Presidente y Director Ejecutivo de Chrysler Canada Ltd., declaró lo siguiente ante el Rotary Club de Windsor:

> "A cambio de la exención de los derechos de aduana canadienses, cada miembro del Pacto del Automóvil debe asegurarse de que alcanza una proporción de uno a uno entre producción y ventas (un vehículo producido en el Canadá por cada vehículo vendido en el Canadá).
>
> Además, cada miembro debe alcanzar un 60 por ciento de valor añadido en el Canadá. El 60 por ciento del valor de los automóviles vendidos en el Canadá por los miembros del 'Pacto del Automóvil', ha dado ocasión a importantes compras de piezas de vehículos producidas en el Canadá."[91]

5.50 El 16 de octubre de 1997, La Sra. Bobbie Gaunt, a la sazón Presidenta y Directora Ejecutiva de Ford Motor Company, hizo la siguiente declaración en el Empire Club del Canadá:

> "Ford, Chrysler y GM firmaron compromisos de producir en el Canadá al menos un vehículo por cada vehículo vendido aquí, y de alcanzar un contenido mínimo del 60 por ciento de valor añadido en el Canadá. Hemos superado sobradamente esas obligaciones."[92]

5.51 Estas declaraciones, formuladas por separado por los más altos directivos de dos de las empresas beneficiarias de la MVTO de 1998, dan lugar a la presunción de que el VAC aplicable a Ford, Chrysler y GM es el 60 por ciento. Esto, a su vez, da lugar a la presunción de que las Cartas de Compromiso son vinculantes y operacionales.

5.52 Por consiguiente, el Gobierno del Japón sigue sosteniendo que las Cartas de Compromiso son prescripciones en el sentido del artículo III del GATT de 1994. También sostiene que las Cartas de Compromiso son "medidas" que están claramente sujetas a las disciplinas de la OMC identificadas en su impugnación.

---

[91] Observaciones de G. Yves Landry en el 71º Día Internacional, Rotary Club de Windsor, 17 de noviembre de 1997, Caboto Club, Windsor Ontario (Documento probatorio JPN-46).

[92] Observaciones de Bobbie Gaunt, Presidenta y Directora Ejecutiva de Ford Motor Company of Canada Ltd., al Empire Club del Canadá, 16 de octubre de 1997, Toronto (Documento probatorio JPN-47).

e) Réplica de las CE a la respuesta del Canadá

5.53 En su réplica a la respuesta del Canadá relativa a las cartas, las **Comunidades Europeas** aducen lo siguiente:

5.54 En primer lugar es preciso abordar una cuestión preliminar planteada por el Canadá con respecto a algunas de las alegaciones formuladas por las Comunidades Europeas, a saber, si las prescripciones en materia de VAC contenidas en las Cartas de Compromiso presentadas por determinados fabricantes en relación con el Pacto del Automóvil son "medidas" sujetas a los procedimientos de solución de diferencias.

5.55 El argumento del Canadá a ese respecto no es del todo claro. Por un lado, el Canadá sostiene que las Comunidades Europeas y el Japón no han probado sus alegaciones de que las Cartas de Compromiso se presentaron a solicitud del Gobierno del Canadá. De ello parece desprenderse que el Canadá opina que las Cartas de Compromiso son "actos privados" no atribuibles al Gobierno del Canadá. Por otro lado, el Canadá aduce que las Cartas de Compromiso no son "jurídicamente vinculantes". De ello, a su vez, parece desprenderse que el Gobierno del Canadá reconoce que las Cartas de Compromiso son actos de ese Gobierno, si bien carecen de los atributos necesarios para que se consideren "medidas" sujetas a los procedimientos de solución de diferencias.

i) Las Cartas de Compromiso son atribuibles al Gobierno del Canadá

5.56 Como recordó el Grupo Especial en su informe sobre el asunto *Japón - Medidas que afectan a las películas y el papel fotográfico de consumo*[93], la práctica pasada del GATT confirma que los actos "privados" pueden de todos modos considerarse acciones gubernamentales sujetas a los procedimientos de solución de diferencias siempre que la participación del Gobierno haya sido suficiente.

5.57 La participación del Gobierno del Canadá en las Cartas de Compromiso es indiscutible, y priva de todo fundamento a la alegación del Canadá de que dichas cartas son actos "privados" de los beneficiarios del Pacto del Automóvil.

5.58 En primer lugar, las cartas mismas indican expresamente que se presentan en respuesta a una solicitud previa del Gobierno del Canadá. La carta presentada por General Motors es particularmente franca a ese respecto. Contiene aseveraciones como las siguientes:

> "… esta carta se presenta en respuesta a su solicitud de una declaración relativa al acuerdo propuesto …".[94]
>
> y
>
> "… nos han solicitado que aumentemos el valor añadido en el Canadá de nuestros productos en 121 millones de dólares entre 1964 y finales del año-modelo 1968,

[93] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Japón - Medidas que afectan a las películas y el papel fotográfico de consumo*, adoptado el 22 de abril de 1998, WT/DS44/R (en lo sucesivo denominado informe del Grupo Especial sobre el asunto *Japón - Películas*), párrafo 10.56

[94] Carta de Compromiso de General Motors of Canada Ltd., párrafo 1 (Documento probatorio EC-2).

> como se reseña en la condición 4). Nos han solicitado asimismo que esa cantidad se siga ampliando hasta la cuantía requerida en la condición 3) …".[95]

5.59 En segundo lugar, los compromisos incluidos en las cartas no obran por sí mismos en beneficio de los intereses comerciales de las empresas. ¿Qué motivos podían tener los beneficiarios para presentar las Cartas de Compromiso salvo que el Gobierno del Canadá los hubiera presionado para que lo hicieran? De hecho, en algunas de las cartas se exponen con detalle las dificultades con que los beneficiarios tropiezan para alcanzar los objetivos establecidos por el Gobierno del Canadá.[96]

5.60 En tercer lugar, todos los beneficiarios asumieron los mismos compromisos. Además, los textos de las Cartas de Compromiso son muy parecidos, y en algunos casos idénticos.[97] Esta "coincidencia" sugiere que todas las Cartas de Compromiso se redactaron conforme a un modelo común facilitado por el Ministerio de Industria del Canadá.

5.61 Por último, cuando la Ley Relativa al Comercio de los Productos de la Industria del Automóvil, de 1965[98], se debatió en el Congreso de los Estados Unidos, los directores ejecutivos de las Cuatro Grandes empresas de los Estados Unidos, así como funcionarios del Gobierno, testificaron que las Cartas de Compromiso se habían negociado con el Ministerio de Industria del Canadá, y que el Canadá consideraba que su presentación era una condición *sine qua non* para que firmara el Pacto del Automóvil.

5.62 Por ejemplo, según el Vicepresidente Ejecutivo de General Motors:

> "El Gobierno del Canadá nos pidió que les escribiéramos una carta donde se expresara la forma en que entendíamos las disposiciones del Acuerdo en su versión final y que respaldáramos los principios en la medida en que los entendíamos, y nos asignó un objetivo con arreglo al cual, a lo largo de los cuatro años de vigencia del Acuerdo, nos comprometeríamos a aumentar nuestra producción en el Canadá o nuestro valor añadido en el Canadá."[99]

5.63 Igualmente explícito fue el Vicepresidente de Chrysler con respecto al nexo entre las cartas y el Pacto del Automóvil establecido por el Gobierno del Canadá:

---

[95] Ibíd., párrafo 10.

[96] Véase, por ejemplo, la Carta de Compromiso de General Motors of Canada Ltd., donde esa empresa se queja de que los objetivos en materia de VAC establecidos por el Gobierno del Canadá son "extremadamente ambiciosos" (Documento probatorio EC-2, párrafos 10 y siguientes).

[97] Compárense, por ejemplo, las Cartas de Compromiso presentadas por Chrysler Canada Ltd., y American Motors (Canada) Ltd. (ambas en el Documento probatorio EC-2).

[98] Documento probatorio EC-11.

[99] Congreso de los Estados Unidos, audiencias ante el Comité de Medios y Arbitrios, Cámara de Representantes, 89º Congreso, Primer Período de Sesiones, H.R. 6960, página 148 (Documento probatorio EC-22).

> "El Canadá sólo concluyó el Acuerdo tras haber recibido de los fabricantes de vehículos del Canadá seguridades destinadas a proteger y estimular la industria manufacturera del Canadá, mucho más pequeña y menos desarrollada."[100]

5.64 Funcionarios del Gobierno de los Estados Unidos corroboraron las declaraciones de la rama de producción. Por ejemplo, el Secretario de Estado Auxiliar para Asuntos Económicos testificó que:

> "… Debe hacerse constar que han existido esas conversaciones entre el Gobierno del Canadá y cada uno de los fabricantes de automóviles del Canadá, y que los resultados de esas conversaciones -es decir, las Cartas de Compromiso o declaraciones de intención- son parte importante de ese Acuerdo en su conjunto desde la perspectiva del Canadá."[101]

5.65 En el testimonio del Secretario Auxiliar Adjunto de Política Comercial se facilitan más detalles:

> "… sabíamos en el curso de las negociaciones, que duraron muchos, muchos meses, que el Ministro de Industria del Canadá estaba manteniendo conversaciones con las empresas fabricantes de automóviles del Canadá para conocer sus intenciones en materia de producción bajo las distintas condiciones del posible acuerdo …
>
> … El Gobierno del Canadá tardó algún tiempo en formular el contenido de las cartas, pero diría [que tuvimos conocimiento de su texto] con seguridad en el invierno de 1964.
>
> … Supongo que durante las conversaciones separadas que las empresas mantuvieron con el Ministro de Industria, el contenido fue tal vez el mismo, y que tal vez el Ministro de Industria elaboró un proyecto de carta, con un texto idéntico que estudió cada empresa, y que las cartas fueron modificadas por las empresas canadienses con arreglo a sus particulares circunstancias y devueltas al Ministerio con un texto en gran parte común a todas".[102]

5.66 Como ya han explicado las Comunidades Europeas, el Gobierno de los Estados Unidos y los Cuatro Grandes intentaron, sin éxito, mantener en secreto las Cartas de Compromiso. Su preocupación demostró ser justificada. Cuando las cartas se hicieron finalmente públicas en el Congreso de los Estados Unidos, muchos representantes las criticaron duramente por temer que las prescripciones en materia de VAC adicionales causarían graves perjuicios a la rama de producción de piezas de los Estados Unidos.[103] Ello condujo a la inserción en la Ley relativa al Comercio de

---

[100] Ibíd., página 157.

[101] Audiencia en el Congreso de los Estados Unidos ante un subcomité del Comité de Relaciones Exteriores, Senado de los Estados Unidos, 89º Congreso, Primer Período de Sesiones, 10 de febrero de 1965, página 23 (Documento probatorio EC-22).

[102] Congreso de los Estados Unidos, audiencia ante el Comité de Finanzas, Senado de los Estados Unidos, 89º Congreso, Primer Período de Sesiones, H.R. 9042, páginas 151 y 152 (Documento probatorio EC-22).

[103] Véase, por ejemplo, la declaración del Honorable John Brademas, Representante de Indiana, en el Congreso de los Estados Unidos, audiencia ante el Comité de Medios y Arbitrios, Cámara de Representantes, 89º Congreso, Primer Período de Sesiones, H.R. 6960, páginas 196 y siguientes (Documento probatorio EC-22).

Productos de la Industria del Automóvil, de 1965, de una disposición especial por la que se requería al Presidente que informara al Congreso acerca de cualquier nuevo compromiso. El texto de esa disposición evidencia que el Congreso de los Estados Unidos no abrigaba dudas sobre la verdadera naturaleza de las Cartas de Compromiso. La disposición dice lo siguiente:

> "Siempre que el Presidente constate que cualquier fabricante *ha contraído cualquier compromiso, debido a una acción gubernamental,* para aumentar el valor añadido en el Canadá … comunicará esa constatación … El Presidente comunicará también si ese compromiso es adicional a los *compromisos acordados en las Cartas de Compromiso* presentadas por ese fabricante antes de la fecha de promulgación de la Ley."[104] (cursiva añadida)

5.67 Las Cartas de Compromiso preveían que el Gobierno del Canadá y los beneficiarios celebrarían nuevas conversaciones antes de que finalizara el año-modelo 1968.[105] Los Cuatro Grandes testificaron ante el Congreso de los Estados Unidos que esas conversaciones tuvieron de hecho lugar en su debido momento, y que el Gobierno del Canadá les pidió que firmasen nuevos compromisos.[106] Todos ellos declararon que no habían aceptado la solicitud del Canadá. A guisa de ejemplo, Chrysler testificó lo siguiente:

> "Chrysler Canada Ltd. nos ha informado acerca de sus conversaciones con representantes del Gobierno del Canadá. El Departamento de Industria y Comercio del Canadá tiene desde hace tiempo la costumbre de celebrar reuniones periódicas con representantes de la Asociación Canadiense de Fabricantes de Vehículos de Motor, incluida Chrysler Canada Ltd. Durante aproximadamente un año, esas reuniones se han centrado en un examen de los progresos en el cumplimiento de los compromisos asumidos en 1965 y el firme deseo del Gobierno del Canadá de que se asuman compromisos adicionales para los años posteriores a 1968 … El Gobierno del Canadá pidió a Chrysler Canada Ltd. que firmara un nuevo compromiso de alcanzar un valor añadido en el Canadá del 75 por ciento para el año-modelo 1971 y del 80 por ciento para el año-modelo 1974. Chrysler Canada Ltd. facilitó a Chrysler Corp. un proyecto de carta en esos términos, y nos ha informado acerca de varias conversaciones telefónicas y/o reuniones entre funcionarios de distinto rango del Gobierno del Canadá y ejecutivos superiores de Chrysler Canada Ltd. … Chrysler Canada Ltd. nos ha comunicado que ni por carta ni verbalmente ha aceptado asumir compromiso adicional alguno ante el Gobierno del Canadá …".[107]

5.68 Aunque Chrysler no se avino a firmar un nuevo compromiso, el extracto anterior sirve para ilustrar la medida de la participación del Gobierno del Canadá en la presentación de las Cartas de Compromiso en 1965.

---

[104] Sección 205 a) (Documento probatorio EC-11).

[105] Las cuatro Cartas de Compromiso concluyen con el siguiente párrafo: "Entiendo que antes de finalizar el año-modelo 1968 tendremos que estudiar conjuntamente las perspectivas para la industria de vehículos de motor del Canadá y el programa de nuestra empresa".

[106] Congreso de los Estados Unidos, audiencia ante el Comité de Finanzas, Senado de los Estados Unidos, 89º Congreso, Segundo Período de Sesiones, páginas 82 y siguientes (Documento probatorio EC-22).

[107] Ibíd., páginas 87 y siguientes.

5.69 En su respuesta a una pregunta formulada por el Grupo Especial, el Canadá ha reconocido finalmente que las Cartas de Compromiso se presentaron a solicitud de su Gobierno. Por lo demás, ahora el Canadá reconoce incluso que fue su Gobierno el que elaboró el modelo de las Cartas de Compromiso. Pese a ello, sostiene que su Gobierno no trataba de obtener de los beneficiarios compromisos adicionales:

> "Cuando se concertó el Pacto del Automóvil, el Gobierno del Canadá procuró seguridades de que las empresas comprendían el nuevo sistema. Les suministró un proyecto de carta en que se esbozaban las prescripciones que regirían en virtud del Pacto y lo que se confiaba en alcanzar como consecuencia de ello. Las empresas podían modificar la carta libremente en la forma que prefiriesen: por ejemplo, la de General Motors of Canada Ltd. es diferente de las demás en su forma y en su contenido, y ello no afectó en modo alguno a la situación de la empresa como beneficiaria de la MVTO."[108]

5.70 No es en absoluto cierto que el Gobierno del Canadá se limitara a pedir a los beneficiarios del Pacto del Automóvil seguridades de que "comprendían el nuevo sistema". El extracto de la Carta de Compromiso presentada por General Motors arriba transcrito demuestra que el Gobierno del Canadá pidió a los beneficiarios algo más sustancial:

> "… nos han solicitado que aumentemos el valor añadido en el Canadá de nuestros productos en 121 millones de dólares entre 1964 y finales del año-modelo 1968, como se reseña en la condición 4). Nos han solicitado asimismo que esa cantidad se siga ampliando hasta la cuantía requerida en la condición 3) …". [109]

5.71 Lo mismo demuestra el testimonio del Vicepresidente Ejecutivo de General Motors:

> "El Gobierno del Canadá nos pidió que le escribiéramos una carta donde se expresara la forma en que entendíamos las disposiciones del Acuerdo … *y nos asignó un objetivo con arreglo al cual a lo largo de los cuatro años de duración del Acuerdo nos comprometeríamos a aumentar nuestra producción o nuestro valor añadido en el Canadá*."[110] (cursiva añadida)

5.72 Por lo demás, es engañoso pretender que las empresas "podían modificar la carta como mejor les pareciera". En el testimonio de los funcionarios del Gobierno de los Estados Unidos ante el Congreso de los Estados Unidos se hace referencia a prolongadas negociaciones entre el Gobierno del Canadá y los beneficiarios.[111] En efecto, si verdaderamente los beneficiarios hubieran tenido total libertad para modificar las cartas, ¿por qué contrajeron finalmente todos ellos compromisos idénticos? Es más, ¿por qué contrajeron los beneficiarios compromisos en materia de VAC, cuando es evidente que esos compromisos obran en detrimento de sus intereses?

---

[108] Respuesta del Canadá a la pregunta 17 del Grupo Especial.

[109] Documento probatorio EC-2.

[110] Congreso de los Estados Unidos, audiencias ante el Comité de Medios y Arbitrios, Cámara de Representantes, 89º Congreso, Primer Período de Sesiones, H.R. 6960, página 148 (Documento probatorio EC-22).

[111] Véase *supra*, párrafo 5.63.

ii) Las Cartas de Compromiso son vinculantes

5.73 Con respecto al argumento de que las Cartas de Compromiso no son "jurídicamente vinculantes", conviene recordar primeramente que en la actualidad está bien establecido que los "actos no vinculantes", como las pautas o recomendaciones gubernamentales, pueden constituir "medidas" sujetas a los procedimientos de solución de diferencias.[112]

5.74 Sin embargo, esta cuestión ni siquiera se plantea en el presente asunto. Contrariamente a lo afirmado por el Canadá, las Cartas de Compromiso no son meras "declaraciones de lo que esperábamos que se consiguiera por la aplicación en el Canadá del sistema del Pacto del Automóvil".[113]

5.75 Las cartas afirman inequívocamente que los beneficiarios "*se comprometen*" a cumplir las prescripciones en materia de VAC.[114] Según la definición de un diccionario[115], "*comprometerse*" significa "*aceptar hacer algo*" "*prometer u obli*garse" "*garantizar*" "*contratar*" "*hacerse responsable de*"…

5.76 Además, las cartas se refieren en varias partes a los compromisos en materia de VAC adicionales caracterizándolos como "*obligaciones en virtud de esta carta*"[116] y como "*condiciones*".[117] Por consiguiente, el contenido textual de las Cartas de Compromiso evidencia sin género de dudas que su objetivo es la imposición a los beneficiarios de obligaciones vinculantes, y no la expresión de simples "esperanzas".

iii) Las Cartas de Compromiso son de obligado cumplimiento

5.77 El mero hecho de que no se prevea expresamente una sanción por el incumplimiento de los compromisos adquiridos en las cartas no significa que éstas no sean de "obligado cumplimiento". Como testificaron directivos de los Cuatro Grandes ante el Congreso de los Estados Unidos, el

---

[112] Véase, por ejemplo, el informe del Grupo Especial sobre el asunto *Japón - Películas*, *supra*, nota 93, párrafo 10.49: "… estimamos además que es concebible que … incluso declaraciones de política general del Gobierno formuladas en términos indicativos y no vinculantes tengan sobre los particulares efectos similares a los de una medida jurídicamente vinculante …". Véase también el informe del Grupo Especial sobre el asunto *Japón - Comercio de semiconductores*, adoptado el 4 de mayo de 1988, IBDD 35S/130 (en lo sucesivo denominado informe del Grupo Especial sobre el asunto *Japón - Semiconductores*), párrafo 117: "El Grupo Especial consideró que la razón de ser y los elementos esenciales del conjunto de medidas eran los de un sistema formal de control de las exportaciones. En este caso la única diferencia era la ausencia de obligaciones formales jurídicamente vinculantes … Pero el Grupo Especial llegó a la conclusión de que la diferencia era de forma y no de fondo puesto que las medidas se aplicaban de manera tal que equivalían a prescripciones obligatorias …".

[113] Respuesta del Canadá a la pregunta 17 del Grupo Especial.

[114] Véase, por ejemplo, la Carta de Compromiso de Ford Motor Co. of Canada Ltd., párrafo 6 (Documento probatorio EC-2).

[115] *Webster's New World Dictionary*, Third College Edition.

[116] Véase, por ejemplo, la Carta de Compromiso de Ford Motors Co. of Canada Ltd., párrafo 9 (Documento probatorio EC-2)

[117] Véase, por ejemplo, la Carta de Compromiso de General Motors of Canada Ltd., párrafo 4 (Documento probatorio EC-2).

Gobierno del Canadá les aclaró que la presentación de las cartas era una condición necesaria para la conclusión del Pacto del Automóvil.[118]

5.78 En las cartas mismas se reconoce la existencia de un vínculo entre la presentación de las cartas y la conclusión del Pacto del Automóvil. A guisa de ejemplo cabe citar una carta presentada por Ford adjunta a su Carta de Compromiso, en la que se afirma, sin ambigüedad alguna, que:

> "Naturalmente, nuestros compromisos están condicionados a la ejecución de ese Acuerdo, a la adopción de un decreto y de disposiciones que en lo sustancial revistan la forma de los proyectos que ya nos han facilitado, y a la recepción de una respuesta aceptable a la carta suplementaria adjunta."[119]

5.79 Habida cuenta de ese vínculo, los beneficiarios han dado por supuesto que si incumplieran los compromisos contenidos en las cartas, el Gobierno del Canadá revocaría la exención arancelaria. El Gobierno del Canadá podría hacerlo simplemente derogando o enmendando la MVTO de 1998. No hay en la MVTO de 1998 ni en ninguna otra disposición de la ley canadiense nada que impida al Gobierno del Canadá tomar esa medida.

5.80 En particular, el Pacto del Automóvil no sería un obstáculo para revocar la exención arancelaria, porque cualquiera de las partes puede denunciarlo con un año de preaviso.[120]

5.81 El Canadá ha afirmado que denunciar el Pacto del Automóvil "sería tan contrario a los intereses del Canadá que jamás se contemplaría esa posibilidad, como bien saben los beneficiarios de la MVTO".

5.82 Esa afirmación, no obstante, es difícilmente creíble. El Pacto del Automóvil ya no ofrece ventajas a los exportadores canadienses de vehículos de motor a los Estados Unidos. De hecho, los Estados Unidos ya no aplican las disposiciones del Pacto del Automóvil. Además, según el Canadá, la única ventaja "real" de que disfrutan los Fabricantes del Pacto del Automóvil consiste en la posibilidad de importar en régimen de franquicia vehículos de motor de terceros países distintos de los Estados Unidos. Sin embargo, esa ventaja no es consecuencia del Pacto del Automóvil, que sólo exige al Canadá que otorgue trato en régimen de franquicia a las importaciones procedentes de los Estados Unidos. Es una ventaja otorgada por el Canadá en forma meramente unilateral en virtud de la MVTO de 1998 y las SRO.

iv) El Gobierno del Canadá verifica el cumplimiento de las Cartas de Compromiso

5.83 La existencia de procedimientos detallados de auditoría y presentación de informes es una indicación más de que ambas partes consideran que las Cartas de Compromiso son vinculantes.

5.84 Esos procedimientos se preveían expresamente en las Cartas de Compromiso. Por ejemplo, la Carta de Compromiso presentada por Ford contiene la siguiente disposición:

---

[118] Véase *supra*, párrafo 5.62.

[119] Carta de Ford Motor Co. of Canada Ltd., de fecha 4 de enero de 1965, párrafo 4 (Documento probatorio EC-2).

[120] Véase el artículo VII del Pacto del Automóvil (Documento probatorio EC-1). Además, según el Canadá, el Pacto del Automóvil no tiene por sí mismo fuerza de ley, por lo que cabe suponer que los beneficiarios no tendrían acceso a recursos con arreglo a la legislación canadiense si el Gobierno del Canadá decidiera revocar la exención arancelaria (véase la respuesta del Canadá a las preguntas de las CE, pregunta 2).

> "Ford Motor Co. of Canada Ltd. se compromete también a comunicar al Ministerio de Industria, cada tres meses a partir del 1º de abril de 1965, la información que el Ministro de Industria requiera con respecto a los progresos realizados por nuestra empresa, así como los planes para cumplir nuestras obligaciones en virtud de esta carta. Además, Ford Motor Co. of Canada Ltd. entiende que el Gobierno realizará una auditoría anual con respecto a las cuestiones descritas en esta carta."[121]

5.85 El Canadá ha aducido que los memorandos departamentales demuestran que Rentas del Canadá no verifica si las empresas MVTO han cumplido los compromisos contraídos en sus Cartas de Compromiso, sino únicamente si han cumplido sus obligaciones en virtud de la MVTO.

5.86 Este argumento es engañoso. Las muestras de documentos de presentación de informes incluidas en el Documento probatorio EC-14 demuestran que el tipo de información que Rentas del Canadá recoge de los beneficiarios de la MVTO de 1998 permite a las autoridades canadienses verificar también si se han cumplido los requisitos contenidos en las Cartas de Compromiso.

5.87 De hecho, y dado que según el Canadá las prescripciones en materia de VAC contenidas en la MVTO "son desde hace mucho tiempo insignificantes"[122], cabe sospechar que la única razón por la que se sigue requiriendo el cumplimiento de esas prescripciones es precisamente para obtener la información necesaria para exigir el cumplimiento de las prescripciones en materia de VAC contenidas en las Cartas de Compromiso.

v) Las prescripciones en materia de VAC contenidas en las Cartas de Compromiso se cumplen en la práctica

5.88 En un documento titulado "*Auto Pact Background*" que se encuentra en el sitio en la Web del Departamento de Industria del Canadá[123] se afirma que las Cartas de Compromiso, "aunque no son vinculantes, por lo general se han cumplido".

5.89 Esto confirma que de hecho el Gobierno del Canadá verifica el cumplimiento de las Cartas de Compromiso. Confirma también que, a pesar de las protestas del Canadá, las cartas siguen teniendo "significado práctico actual"[124], y que tanto el Gobierno como los beneficiarios las consideran vinculantes.

f) Respuesta del Canadá a las réplicas de los demandantes

5.90 El **Canadá**, cuyos argumentos figuran también en las secciones relativas a las alegaciones específicas, responde lo siguiente:

5.91 Los demandantes han aducido que las cartas infringen también el párrafo 4 del artículo III. El artículo estipula que se aplicará a "cualquier ley, reglamento o prescripción". El Japón y las Comunidades Europeas ni siquiera han intentado aducir que las cartas son leyes o reglamentos,

---

[121] Carta de Compromiso de Ford Motor Co. of Canada Ltd., párrafo 8 (Documento probatorio EC-2). Idénticas declaraciones contienen las Cartas de Compromiso de Chrysler Canada Ltd., párrafo 6, y de American Motors (Canada) Ltd., párrafo 6 (ambas en el Documento probatorio EC-2).

[122] Véase *infra*, párrafo 6.271.

[123] Documento probatorio EC-2.

[124] Respuesta del Canadá a las preguntas formuladas por el Grupo Especial, pregunta 17, párrafo 13.

porque claramente no lo son. No figuran en ningún instrumento jurídico. Lo único que cabe preguntarse es si las cartas son prescripciones.[125]

5.92 Incumbe a las Comunidades Europeas y el Japón probar que las cartas adicionales son prescripciones, cosa que no pueden hacer. El criterio para determinar si las cantidades de VAC que figuran en las cartas son "prescripciones" debe buscarse en los informes de los Grupos Especiales encargados de los asuntos *Canadá - Aplicación de la Ley sobre el examen de la inversión extranjera*[126] y *CEE - Reglamento relativo a la importación de piezas y componentes*.[127] El Grupo Especial encargado del asunto *Canadá - FIRA* constató que los compromisos asumidos voluntariamente podían ser "prescripciones" en el sentido del párrafo 4 del artículo III. Sin embargo, señaló expresamente que los compromisos en litigio en el asunto *Canadá - FIRA* no se cumplían voluntariamente. Una vez asumidos, los compromisos formaban parte del régimen de cumplimiento obligatorio aplicable a la inversión. Se preveía, en suma, una sanción por el incumplimiento de las prescripciones, circunstancia que fue central en el razonamiento del Grupo Especial.[128]

5.93 El Grupo Especial encargado del asunto *CEE - Piezas y componentes* hizo una distinción entre "prescripciones" que una empresa está obligada a cumplir (el caso *Canadá - FIRA*) y "prescripciones" que una empresa acepta voluntariamente con el fin de obtener una ventaja. Constató, no obstante, que ambas eran "prescripciones" en el sentido del párrafo 4 del artículo III, si bien sólo en la medida en que las prescripciones eran condiciones necesarias para obtener una ventaja.[129]

5.94 Las cartas no son prescripciones con arreglo a esos criterios. No son parte del régimen jurídicamente exigible aplicable a la MVTO. Aunque un beneficiario no alcanzara las cuantías de VAC establecidas en su carta, seguiría estando facultado para obtener privilegios de franquicia. Las mismas pruebas presentadas por el Japón así lo demuestran.[130] De hecho, aunque un beneficiario se negara a facilitar la información necesaria para determinar si había alcanzado esas cantidades, seguiría estando facultado para obtener el privilegio. Además, igual que no se prevén sanciones por no alcanzar las cantidades establecidas en las cartas, tampoco se prevén recompensas por alcanzarlas. Las empresas que cumplen lo establecido en las cartas no obtienen ventajas adicionales. Las empresas no están obligadas a cumplir lo expresado en las cartas, ni lo hacen voluntariamente para obtener una ventaja. Por consiguiente, las cartas no son prescripciones. No guardan relación alguna con la capacidad de una empresa para importar en régimen de franquicia en virtud de la MVTO.

---

[125] El Canadá, en su respuesta a la pregunta 4 formulada por el Grupo Especial, ya ha expresado su opinión sobre la interpretación de los términos "medidas" y "ley, reglamento o prescripción". El Canadá entiende que esos términos no tienen el mismo significado, y que "medidas" es el término más amplio. Por consiguiente, sólo es preciso determinar si las cartas son "prescripciones". Si lo son, serán por definición medidas. Por el contrario, la constatación de que las cartas son "medidas" no sería determinante, porque aún habría que determinar si son "prescripciones", o constatar que los dos términos tienen el mismo significado.

[126] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Canadá - Aplicación de la Ley sobre el examen de la inversión extranjera*, adoptado el 7 de febrero de 1984, IBDD 30S/151 (en lo sucesivo denominado informe del Grupo Especial sobre el asunto *Canadá - FIRA*).

[127] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *CEE - Reglamento relativo a la importación de piezas y componentes*, adoptado el 16 de mayo de 1990, IBDD 37S/147 (en lo sucesivo denominado informe del Grupo Especial sobre el asunto *CEE - Piezas y componentes*).

[128] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Canadá - FIRA*, *supra*, nota 126, párrafo 5.4.

[129] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *CEE - Piezas y componentes*, *supra*, nota 127, párrafo 5.21.

[130] Documento probatorio JPN-27, página 63.

5.95 El Canadá ha hecho pública su opinión de que las cartas no son prescripciones. De hecho, el Japón ha presentado como prueba una declaración pública del Departamento de Industria del Canadá en la que se afirma expresamente que las cartas no son vinculantes.[131] El Canadá ha hecho reiteradamente la misma declaración en las actuaciones ante este Grupo Especial; cabe observar que el Canadá hace públicas todas sus comunicaciones a la OMC cuando así se le solicita. Esas mismas comunicaciones son por ello declaraciones públicas de que las cartas no son vinculantes y de que su cumplimiento no se puede requerir jurídicamente.

5.96 Las Comunidades Europeas han sacado muchas conclusiones del texto de las cartas, que en su opinión es vinculante. Lo cierto es que el texto varía y es, cuando menos, ambiguo -la palabra "*undertake*" puede significar comprometerse formalmente, pero también emprender una tarea.[132] Cuando no hay sanción ni hay recompensa, ni siquiera el compromiso privado más firmemente expresado puede considerarse como una prescripción en el sentido del párrafo 4 del artículo III.

5.97 Hasta la fecha, las demás pruebas de los demandantes se han centrado en las siguientes cuestiones: si el Gobierno del Canadá participó en la preparación de las cartas, si los fabricantes estaban obligados a presentar cartas como requisito *sine qua non* para que el Canadá firmara el Pacto del Automóvil, y si los beneficiarios se consideraban obligados por las cartas. Las pruebas presentadas son en el mejor de los casos ambiguas, y no demuestran que las cartas hayan sido alguna vez prescripciones.[133]

5.98 Las Comunidades Europeas han alegado también que las cartas son de cumplimiento obligatorio teorizando, que no hay en la ley del Canadá nada que prohíba a ese país derogar o enmendar la MVTO. Esta es una exposición fundamentalmente viciada de la normativa de la OMC. Los Acuerdos de la OMC no se aplican a las medidas que los Miembros *podrían* adoptar. Se aplican a las medidas que los Miembros *han adoptado*. Las cartas no son prescripciones porque no son de cumplimiento jurídicamente exigible y no ofrecen recompensas; el hecho de que el Gobierno del Canadá esté constitucionalmente facultado para convertirlas en prescripciones carece totalmente de importancia.

5.99 Lo que ocurriría si el Canadá tuviera que aplicar una constatación de que las cartas infringen el párrafo 4 del artículo III evidencia que éstas no son prescripciones. Para aplicar esa constatación, el Gobierno del Canadá no tendría que hacer nada. No tendría que derogar las cartas, porque para empezar nunca las había aprobado: no hay nada que derogar. No tendría que repudiarlas, porque ya

---

[131] Documento probatorio JPN-38, página 38-1.

[132] Véase, por ejemplo, *The New Shorter Oxford English Dictionary of Historical Principles*, definición 4 a) (volumen 2 [Oxford: Clarendon Press, 1993], página 3476, Documento probatorio CDA-3) y *Merriam-Webster's Collegiate Dictionary*, definición 1 (décima edición [Markham: Thomas Allen, 1993], página 1289 (Documento probatorio CDA-14).

[133] El Documento probatorio EC-22, página 11, por ejemplo, contiene la siguiente declaración de un directivo de General Motors Corp. de los Estados Unidos: "Puedo hablar en nombre de General Motors y afirmar que *no ha habido acuerdos secretos, no ha habido negociaciones*. El Gobierno del Canadá nos pidió que le escribiéramos una carta en la que se expusiera la forma en que entendíamos las disposiciones del Acuerdo en su versión final y que respaldáramos los principios en la medida en que los entendíamos, y nos asignó un *objetivo* con arreglo al cual, a lo largo de los cuatro años de duración del Acuerdo, nos comprometeríamos a aumentar nuestra producción en el Canadá o nuestro valor añadido en el Canadá". (cursiva añadida) United States - Canada Automotive Products Agreement: Hearings before the House Comm. on Ways and Means on H.R. 6960 "The Automotive Products Trade Act of 1965", 89º Congreso, Primer Período de Sesiones (1965), página 148 (testimonio de James M. Roche, Vicepresidente Ejecutivo de General Motors Corp.). Esta declaración concuerda perfectamente con la explicación de los hechos dada por el Canadá en respuesta a las preguntas del Grupo Especial, pregunta 17.

ha dejado bien en claro que ni el Gobierno ni las empresas afectadas consideran que estas últimas están obligadas por las cartas. No tendría que dejar de tomar medidas para su aplicación, porque no lo está haciendo.

5.100 Prácticamente todas las pruebas presentadas por las partes demandantes guardan relación con el momento en que las cartas se escribieron, hace 35 años. Todas esas pruebas son irrelevantes. Con independencia de la naturaleza de las cartas en el pasado, hoy en día no son prescripciones, ni se convertirán en prescripciones en el futuro. Antes incluso de que las partes demandantes se plantearan el presente asunto, el Canadá había declarado públicamente que las cartas no eran vinculantes.[134] Los mismos demandantes han citado esa declaración, y no la han refutado. El Canadá ya no hace ningún esfuerzo por verificar si las empresas han alcanzado las cantidades establecidas en las cartas. El Canadá ha aclarado reiteradamente que no considera que las cartas sean vinculantes. Y si los directivos de las empresas beneficiarias abrigaban alguna duda al respecto, ya no la tienen.

5.101 Con independencia de que las cartas se consideraran alguna vez vinculantes, en ningún momento ha sido posible exigir su cumplimiento. El Japón se ha unido ahora a las Comunidades Europeas para alegar que el cumplimiento de lo establecido en las cartas podría exigirse jurídicamente derogando o enmendado la MVTO, o incluso denunciando el Pacto del Automóvil si fuera necesario. Esto es una exposición fundamentalmente viciada de la normativa de la OMC. Los Acuerdos de la OMC no se aplican a las medidas que los Miembros podrían adoptar. Se aplican a las medidas que los Miembros han adoptado.

5.102 En cualquier caso, el Canadá nunca denunciaría -es más, nunca podría denunciar- el Pacto del Automóvil. En primer lugar, con ello castigaría a todas las empresas que actúan al amparo de la MVTO y las SRO, no sólo a las que hayan incumplido sus compromisos. En segundo lugar, desde 1965 hasta 1998, cuando la reducción gradual de derechos en virtud del TLCAN llegó a cero para los Estados Unidos, el acceso en régimen de franquicia al mercado americano dependía del Pacto del Automóvil. Nunca hubo la menor posibilidad de que el Canadá lo denunciara en esas circunstancias.

5.103 Por esas razones, el Canadá sostiene que las Cartas de Compromiso no crean prescripciones en el sentido del párrafo 4 del artículo III, y que en consecuencia no pueden ser causa de una infracción de dicho artículo.

g) Observaciones complementarias de las Comunidades Europeas en relación con la respuesta del Canadá

5.104 En relación con la respuesta del Canadá, las **Comunidades Europeas**, cuyos argumentos figuran también en las secciones relativas a las alegaciones específicas, aducen lo siguiente:

5.105 Aparentemente, el Canadá ha reconocido que la aseveración de que las Cartas de Compromiso no son "medidas" es insostenible. En efecto, en su respuesta a las réplicas de los demandantes, el Canadá se limita a argumentar que las Cartas de Compromiso no son "leyes, reglamentos y prescripciones". Para justificar su posición, el Canadá explica en una nota a pie de página que al ser el término "medida" "más amplio" que el término "prescripción", el Grupo Especial sólo tiene que determinar si las cartas son prescripciones.

5.106 Las Comunidades Europeas disienten. Aun suponiendo que el término "medida" sea realmente "más amplio", las Comunidades Europeas han presentado alegaciones relativas a las prescripciones en materia de VAC no sólo en virtud del párrafo 4 del artículo III del GATT y el

[134] Documento probatorio JPN-38 y Documento probatorio EC-20.

párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo sobre las MIC, sino también en virtud del artículo XVII del AGCS y el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC. Ninguna de esas dos disposiciones hace referencia a "prescripciones". Por consiguiente, una constatación de que las cartas no son "prescripciones" no dispensaría al Grupo Especial de determinar si son "medidas".

5.107 La defensa del Canadá se sustenta en una interpretación extremadamente restringida del término "prescripción". En lo fundamental, el Canadá aduce que las cartas no son "prescripciones" porque no son "de cumplimiento jurídicamente exigible", ya sea mediante sanciones o mediante recompensas expresas.

5.108 Esa interpretación, sin embargo, no está justificada por el sentido corriente del término "prescripción". "Prescrito" y "exigible jurídicamente" no son sinónimos. La existencia de una sanción legal explícita prueba que algo es una "prescripción", pero no es un elemento intrínseco.

5.109 Las Cartas de Compromiso contienen "prescripciones" porque están redactadas en términos dispositivos, y tanto el Gobierno del Canadá como los beneficiarios las consideran vinculantes, como evidencia el hecho de que su cumplimiento se verifica regularmente y de que en la práctica los beneficiarios cumplen lo establecido en ellas.

5.110 La afirmación, publicada en el sitio en la Web del Departamento de Industria del Canadá, de que las cartas, "aunque no son vinculantes, por lo general se han cumplido"[135] no puede aceptarse como prueba de que el Gobierno del Canadá no considera que las cartas son "vinculantes". Los destinatarios de esa declaración no son los beneficiarios, sino el público en general. El Gobierno del Canadá no necesita publicar declaraciones en Internet para transmitir a los beneficiarios su opinión sobre la naturaleza de las cartas. En cualquier caso, el Departamento de Industria del Canadá utiliza el término "vinculante" en el sentido restringido de "jurídicamente exigible". En el mismo párrafo, el Departamento de Industria del Canadá se refiere también al texto de las cartas caracterizándolo como algo a lo que los beneficiarios "se comprometieron" y como "condiciones".

5.111 Por razones análogas, las declaraciones formuladas por el Gobierno del Canadá en el presente procedimiento no pueden aceptarse como pruebas de que no considera que las cartas son vinculantes o de que las ha repudiado. Los Tres Grandes saben perfectamente que el Canadá se ve obligado a formular esos argumentos con objeto de preservar la exención arancelaria en beneficio de ellos.

5.112 El Canadá alega que su interpretación del término "prescripción" se fundamenta en los informes sobre los asuntos *Canadá - FIRA*[136] y *CEE - Piezas y componentes*[137]. Sin embargo, esos informes en ningún caso sugieren que los Grupos Especiales pretendieran formular, o estuvieran aplicando, una serie de criterios de aplicación general.

5.113 En cualquier caso, las Cartas de Compromiso obedecen al mismo patrón que las medidas en litigio en el asunto *CE - Piezas y componentes*. Como ha explicado el Canadá, en ese asunto el Grupo Especial constató que los compromisos de aumentar el contenido local asumidos por las filiales de algunas empresas japonesas eran "prescripciones" porque constituían una "condición previa a la obtención de una ventaja". Lo mismo puede decirse de las Cartas de Compromiso. El Gobierno del Canadá no habría concluido el Pacto del Automóvil si los Tres Grandes no hubieran presentado las Cartas de Compromiso.

---

[135] Documento probatorio EC-20.

[136] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Canadá - FIRA*, *supra*, nota 126.

[137] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *CEE - Piezas y componentes*, *supra*, nota 127.

5.114 La única diferencia entre los dos asuntos es que en las medidas antidumping de las CE se preveía que si los compromisos se incumplían o se retiraban, la Comisión de las CE podría (aunque no estaba obligada a ello) reiniciar procedimientos y en su caso imponer derechos antielusión.[138] En la MVTO no se prevé expresamente la posibilidad de imponer sanciones. Esto no significa, sin embargo, que no pueda requerirse jurídicamente el cumplimiento de las cartas. Dados los vínculos entre la conclusión del Pacto del Automóvil y la presentación de las cartas establecidos por el Gobierno del Canadá, siempre ha habido entre las partes un entendimiento tácito de que si los beneficiarios incumplían las cartas el Gobierno canadiense revocaría los beneficios arancelarios.

5.115 En una de las preguntas suplementarias formuladas por el Grupo Especial, éste ha preguntado al Canadá si algunos de los fabricantes que operan al amparo de la MVTO han indicado en sus informes anuales que han superado las prescripciones en materia de VAC establecidas en la MVTO.[139]

5.116 La respuesta es que no es preciso que los beneficiarios lo hagan. Los ejemplos de formularios para la presentación de informes incluidos en el Documento probatorio EC-14 demuestran que los beneficiarios de la MVTO están obligados a comunicar, entre otras cosas, la cuantía total de VAC en el período pertinente, así como el valor de venta neto de los vehículos vendidos en el Canadá durante el mismo período. Esas dos cantidades permiten al Gobierno del Canadá verificar, mediante un cálculo muy simple, si los Tres Grandes cumplen las prescripciones en materia de VAC contenidas en las cartas. Los Tres Grandes lo saben. Y el Gobierno del Canadá sabe que los Tres Grandes lo saben.

3. El Pacto del Automóvil, el CUSFTA y el TLCAN

a) Argumentos del Japón en relación con el Pacto del Automóvil, el CUSFTA y el TLCAN

5.117 Con respecto al Pacto del Automóvil, el CUSFTA y el TLCAN, el **Japón**, cuyos argumentos adicionales figuran en las secciones relativas a las alegaciones específicas, aduce lo siguiente:

i) Desde el principio, el Pacto del Automóvil entre el Canadá y los Estados Unidos era discriminatorio por su misma naturaleza

5.118 A principios del decenio de 1960, el Gobierno del Canadá observó con preocupación que sus políticas relativas al sector de los vehículos de motor eran insuficientes para estimular el crecimiento de esa rama de producción en el Canadá. Para hacer frente a esas preocupaciones, en 1963 se puso en marcha un nuevo programa de rebajas arancelarias para piezas de vehículos de motor. Las exportaciones de esas piezas a los Estados Unidos aumentaron rápidamente, y un productor de radiadores de los Estados Unidos respondió incoando una acción para la imposición de derechos compensatorios. Los Gobiernos del Canadá y los Estados Unidos iniciaron entonces negociaciones para resolver la cuestión. El resultado de esas negociaciones fue el Pacto del Automóvil entre el Canadá y los Estados Unidos.

5.119 El 16 de enero de 1965, los Gobiernos del Canadá y los Estados Unidos firmaron el Pacto del Automóvil, un acuerdo sectorial aplicable al comercio de productos de la industria del automóvil.[140] Las partes acordaron que si se cumplían ciertas condiciones, los automóviles y las piezas y accesorios

[138] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Piezas y componentes*, *supra*, nota 127, párrafo 5.20.

[139] Pregunta 40 del Grupo Especial al Canadá.

[140] El Pacto del Automóvil entre el Canadá y los Estados Unidos entró provisionalmente en vigor el 16 de enero de 1965.

originales se intercambiarían entre los dos países en régimen de franquicia.[141] En otras palabras, el Pacto del Automóvil tenía inicialmente por objeto otorgar beneficios y ventajas competitivas únicamente a los fabricantes de automóviles norteamericanos, así como a sus distribuidores y sus productos, dado que por entonces ningún fabricante (sólo American Motors, Chrysler, Ford, General Motors, Studebaker y Volvo)[142] había hecho inversiones sustanciales en el Canadá.

5.120 Los Gobiernos del Canadá y los Estados Unidos usaron criterios diferentes para determinar la capacidad para obtener el trato en régimen de franquicia. En el caso de los Estados Unidos, los productos de la industria del automóvil procedentes del Canadá lo obtendrían si eran "productos del Canadá que cumplieran determinadas normas de origen". [143]

5.121 Por el lado canadiense, para que los productos pudieran recibir trato en régimen de franquicia tenían que ser importados por fabricantes de vehículos de motor que cumplieran determinadas condiciones, entre ellas un contenido nacional específico y unas prescripciones en materia de manufactura.[144] Además, el Canadá se reservó el derecho a otorgar el trato en régimen de franquicia a fabricantes que no cumplieran las condiciones especificadas.[145] Este criterio obedecía al objetivo del Gobierno del Canadá de que una determinada cuota de la rama de producción norteamericana permaneciera en el Canadá a medida que los fabricantes de vehículos reestructuraban sus operaciones.[146]

5.122 En marzo de 1965, un Grupo de Trabajo del GATT de 1947 emprendió un examen de las cláusulas del Pacto del Automóvil entre el Canadá y los Estados Unidos.[147] Como en aplicación del Pacto del Automóvil entre el Canadá y los Estados Unidos este último país sólo otorgaría trato en régimen de franquicia a las piezas y los vehículos de motor originarios del Canadá, se consideró que

---

[141] El artículo II del Pacto del Automóvil entre el Canadá y los Estados Unidos refleja el acuerdo sobre comercio en régimen de franquicia, y los anexos A y B del Pacto enumeran los productos abarcados (Documento probatorio JPN-1).

[142] Volvo fue el único miembro original del Pacto del Automóvil entre el Canadá y los Estados Unidos que no era un fabricante de propiedad norteamericana.

[143] Anexo B del Pacto del Automóvil entre el Canadá y los Estados Unidos (Documento probatorio JPN-1).

[144] Anexo A del Pacto del Automóvil entre el Canadá y los Estados Unidos. A sus efectos, por fabricante de vehículos se entiende un fabricante de automóviles, autobuses o vehículos comerciales específicos que produjera esos vehículos en el Canadá en el año de referencia 1963-1964. Además, esos fabricantes tenían que mantener, en cada año subsiguiente: i) una proporción entre el valor de venta neto de los vehículos que producían y el valor de venta neto de todos los vehículos que vendían en el Canadá (proporción entre producción y venta) igual o mayor a la proporción que mantenían en el año de referencia, o de 75 a 100, si ésta fuera mayor; y ii) un valor añadido en el Canadá (VAC) igual o mayor al de los vehículos producidos en el Canadá en el año de referencia (Documento probatorio JPN-1).

[145] Anexo A del Pacto del Automóvil entre el Canadá y los Estados Unidos, párrafo 3 (Documento probatorio JPN-1).

[146] J.R. Johnson, "The Effect of the Canada-US Free Trade Agreement on the Auto Pact", en M.A. Molot, ed., Driving Continentally: National Policies and the North American Auto Industry (Ottawa: Carleton University Press, 1993) 256 (Documento probatorio JPN-23).

[147] Informe del *Grupo de Trabajo sobre el Acuerdo entre Canadá y Estados Unidos sobre los productos de la industria del automóvil*, adoptado el 25 de marzo de 1965, IBDD 13S/118.

el Pacto vulneraba claramente el artículo I del GATT de 1947. Por consiguiente, los Estados Unidos solicitaron, y en su momento obtuvieron, una exención en virtud del GATT de 1947.[148]

5.123 Mientras que los Estados Unidos reconocieron que los compromisos que habían asumido en el marco del Pacto del Automóvil entre el Canadá y los Estados Unidos constituían una clara infracción del artículo I del GATT de 1947, por lo que solicitaron y obtuvieron una exención, el Gobierno del Canadá no solicitó una exención. Según el representante del Canadá que compareció ante el Grupo de Trabajo, el Pacto del Automóvil entre el Canadá y los Estados Unidos se aplicaría sobre la base de la cláusula de la nación más favorecida, y las ventajas del Acuerdo se otorgarían en las mismas condiciones a todas las partes contratantes. Según el representante del Canadá, el párrafo 3 del anexo A del Pacto, donde figuraban las obligaciones del Gobierno del Canadá, establecía que se otorgaría el mismo trato a los productores de automóviles que cumplieran las mismas condiciones que los Fabricantes del Pacto del Automóvil previstos.[149] Según el representante del Canadá, esto ponía de manifiesto el carácter abierto del Pacto.[150] Sin embargo, como se indica más abajo, la naturaleza abierta del Pacto del Automóvil entre el Canadá y los Estados Unidos fue objeto de un cambio fundamental en 1989, cuando se congeló la lista de importadores con acceso a los beneficios. Esta acción cristalizó la naturaleza discriminatoria del régimen canadiense.

5.124 Mientras el Grupo de Trabajo del GATT establecido en 1965 desarrollaba su trabajo, varias partes contratantes impugnaron la posición del Gobierno del Canadá. Concretamente, observaban que el Acuerdo introducía una diferenciación *de facto* entre los terceros países productores que disponían de instalaciones de producción en el Canadá y los que no las tenían.[151] Además, un Miembro del Grupo de Trabajo se refirió a la posibilidad de que "productos similares importados por importadores de distintas categorías deban abonar derechos de tipos diferentes, y preguntó si esto no tendría como resultado una discriminación entre las fuentes de abastecimiento" contraria al artículo I del GATT de 1947.[152] Los Miembros del Grupo de Trabajo se interesaron por los criterios que se aplicarían a los nuevos productores que desearan ser considerados como fabricantes. El representante del Canadá respondió que su Gobierno no tenía "la intención de discriminar a favor o en contra de los nuevos productores, cualquiera que sea su nacionalidad".[153] El Grupo de Trabajo no llegó a una conclusión con respecto a la compatibilidad con el GATT de las medidas de aplicación del Pacto del Automóvil entre el Canadá y los Estados Unidos adoptadas por el Gobierno del Canadá.

ii) Desde 1965 hasta 1969, el Canadá aplicó un sistema discriminatorio en virtud del Pacto del Automóvil entre el Canadá y los Estados Unidos

5.125 El Gobierno del Canadá reguló sus obligaciones en virtud del Pacto del Automóvil entre el Canadá y los Estados Unidos promulgando la Orden Arancelaria relativa a los vehículos de motor (MVTO de 1965) y el Reglamento sobre la partida arancelaria 950 (Reglamento 950), donde se establecieron las prescripciones declarativas y en materia de presentación de informes para los

[148] La exención, que se prorrogó tras el establecimiento de la OMC, caducó el 1º de enero de 1998 (Documento probatorio JPN-24).

[149] Documento probatorio JPN-1.

[150] Informe del *Grupo de Trabajo sobre el Pacto del Automóvil*, *supra*, nota 147, 114, párrafo 10.

[151] Ibíd., 119, párrafo 27.

[152] Ibíd., 117, párrafo 21, y 119, párrafo 27.

[153] Ibíd., 114, párrafo 10.

importadores facultados.[154] El Gobierno del Canadá estableció en la MVTO de 1965 condiciones que si se cumplían facultarían a un fabricante a importar productos de la industria del automóvil en régimen de franquicia de cualquier país beneficiario del trato NMF o el Arancel Preferencial Británico.[155] En lo tocante a las condiciones de acceso a los beneficios, la MVTO de 1965 se aplicaba únicamente a los productores que operaban en el año de referencia 1963-1964.[156] En virtud de la definición del "año de referencia", la MVTO de 1965 sólo era aplicable a seis productores de automóviles (American Motors, Chrysler, Ford, General Motors, Studebaker y Volvo), así como a varios productores de vehículos comerciales específicos y autobuses. Por consiguiente, los beneficios de la exención de derechos estaban circunscritos a esos importadores facultados, a los fabricantes extranjeros que tenían relaciones con esos importadores, a los productos de esos fabricantes extranjeros, a los servicios comerciales al por mayor de los importadores facultados, e indirectamente a los proveedores de determinados productos y servicios nacionales a esos importadores elegibles.

5.126 Como los fabricantes que no habían producido en el año de referencia 1963-1964 no podían acceder a los beneficios de la exención de derechos en virtud de la MVTO de 1965, el Gobierno del Canadá emitió SRO específicas por empresas para otros fabricantes que solicitaban que se les reconociera un estatuto equivalente si se cumplían determinadas condiciones.[157] Los criterios para determinar la capacidad inicial para obtener las ventajas de las SRO no eran claros, y parecen arbitrarios, ya que el Gobierno del Canadá se reservó en el Pacto del Automóvil el derecho a designar fabricantes beneficiarios de la exención de derechos, sin que se hiciera mención alguna de los criterios que podrían aplicarse a esa designación.[158] Según un informe del Senado de los Estados Unidos, el Gobierno del Canadá, antes de emitir una SRO, exigía el establecimiento de instalaciones de producción y el cumplimiento de condiciones análogas a las estipuladas con respecto a la proporción entre producción y ventas y el valor añadido en el Canadá (VAC).[159]

5.127 Las condiciones expresas para la importación en régimen de franquicia de productos de la industria del automóvil en el marco de las SRO eran similares a las establecidas en la MVTO de 1965 y el Reglamento 950. Todas las SRO establecían una prescripción en materia de manufactura y otra en materia de VAC, aunque el nivel que tenía que alcanzarse podía ser distinto del aplicable a los fabricantes facultados en virtud de la MVTO de 1965.[160] Los fabricantes facultados en virtud de una SRO obtenían beneficios equivalentes a los de las empresas facultadas en virtud de la MVTO de 1965.[161]

---

[154] Documento probatorio JPN-25.

[155] Sección 2 de la Lista adjunta a la MVTO de 1965 (Documento probatorio JPN-25).

[156] Ibíd., subsección 2 1).

[157] En el Documento probatorio JPN-26 figura una lista de las SRO que seguían en vigor en 1998.

[158] Pacto del Automóvil entre el Canadá y los Estados Unidos, anexo A, sección 3 (Documento probatorio JPN-1).

[159] Senado de los Estados Unidos, Comité de Finanzas, *United States International Trade Commission Report on the United States-Canada Automotive Agreement: Its History, Terms and Impact (Washington: US Government Printing Office, 1976)*, página 25 (Documento probatorio JPN-27).

[160] En el Documento probatorio JPN-28 se resumen las condiciones fijadas en las SRO y su evolución temporal.

[161] *Memorando D-10-16-2*, Rentas del Canadá, 22 de mayo de 1998, s. 1 (Documento probatorio JPN-8).

iii) La rama de producción de vehículos de motor del Canadá se benefició considerablemente de las preferencias derivadas del Pacto del Automóvil entre el Canadá y los Estados Unidos

5.128 La adopción del Pacto del Automóvil favoreció el desarrollo de la rama de producción de vehículos de motor del Canadá. Antes de 1965, como la mayoría de las demás industrias de productos del automóvil, estaba organizada sobre una base nacional. El mercado se abastecía recurriendo a productores de propiedad extranjera basados localmente, y la penetración de las importaciones era mínima, ya que elevados obstáculos arancelarios aislaban el mercado.[162] Tras la conclusión del Pacto del Automóvil, la industria de productos del automóvil del Canadá pasó rápidamente de ser una rama de producción orientada al suministro de un pequeño mercado interior a convertirse en el sexto productor mundial.[163] La rama de producción se expandió sobre todo debido a las condiciones establecidas para obtener trato en régimen de franquicia en virtud del Pacto del Automóvil, que favorecen la producción en el Canadá de vehículos de motor acabados.

5.129 Al liberalizar las importaciones de vehículos de motor y sus piezas entre el Canadá y los Estados Unidos, el Pacto del Automóvil alentó a los productores, en su mayor parte de propiedad extranjera, basados en el Canadá, a racionalizar su producción. Los principales productores centraron su producción de modelos específicos en instalaciones específicas para aprovechar el ahorro derivado de las economías de escala y para expedir los productos acabados desde cada fábrica, con independencia de su ubicación, a todos los mercados regionales del Canadá y los Estados Unidos.

5.130 El sector del automóvil del Canadá estimó que algunas fábricas producirían una gama más reducida de modelos, pero que éstos se destinarían tanto al mercado nacional como al mercado americano. Otros modelos se importarían en el Canadá de los Estados Unidos o de otras fábricas para completar las líneas de producción a las que tendrían acceso los consumidores.[164] Los Fabricantes del Pacto del Automóvil estaban facultados, con arreglo al régimen arancelario del Gobierno del Canadá, a decidir qué modelos se importarían en el Canadá al amparo de la exención de derechos, así como el país de origen de esos modelos. Sin embargo, como se indica en los argumentos que figuran en los párrafos 5.238 a 5.240 y 5.264 a 5.269, debido a la integración mundial de la rama de producción de vehículos de motor, la mayoría de las importaciones han procedido de fabricantes extranjeros que son filiales de los importadores facultados o empresas relacionadas con ellos. Como consecuencia de ello, y como previó un Miembro del Grupo de Trabajo del GATT de 1947 que examinó las condiciones del Pacto del Automóvil, la exención de derechos dio lugar en la práctica a una "discriminación entre fuentes de abastecimiento".

iv) La administración del Pacto del Automóvil entre el Canadá y los Estados Unidos por el Gobierno del Canadá desde el decenio de 1970 hasta el decenio de 1990 cristalizó los aspectos discriminatorios de la exención de derechos

5.131 La forma en que el Gobierno del Canadá reguló el comercio de productos de la industria del automóvil desde el decenio de 1970 hasta el de 1990 contribuyó a exacerbar y cristalizar los aspectos discriminatorios de la exención de derechos. Más concretamente, las restricciones introducidas como

---

[162] J. Holmes, "From Three Industries to One; Towards an Integrated North American Automobile Industry", en M.A. Molot, ed., Driving Continentally; National Policies and the North American Auto Industry (Ottawa: Carleton University Press, 1993), 25 (Documento probatorio JPN-23).

[163] En el sitio en la Web del Departamento de Industria del Canadá se observa que los Estados Unidos, el Japón, Alemania, Francia y Corea del Sur superaban al Canadá en 1997, "Motor Vehicle Production by Major Producing Country (Thousands of Units)": http://strategis.ic.gc.ca/SSG/am01178e.html, documento publicado el 23 de noviembre de 1998, fecha de acceso: 1º de febrero de 1999.

[164] Este fenómeno se denomina a veces "desconexión" de las ventas nacionales de la producción nacional.

consecuencia del CUSFTA y el TLCAN tuvieron por consecuencia la denegación de los beneficios de la exención de derechos a los fabricantes japoneses de vehículos de motor y sus piezas y componentes y a los proveedores japoneses de servicios comerciales al por mayor y otros servicios.

- Consciente de los efectos discriminatorios de la exención de derechos, el Gobierno del Canadá compensó inicialmente esos efectos estableciendo varios programas compensatorios

5.132 Reconociendo los efectos discriminatorios desfavorables de la exención de derechos, y en un intento por atraer nuevas inversiones extranjeras, el Gobierno del Canadá introdujo programas compensatorios que contrarrestaron en parte esos efectos. Sin embargo, esos programas compensatorios no eliminaron los aspectos discriminatorios de la exención de derechos. Además, cabría aducir que eran en sí mismos incompatibles con las obligaciones en materia de comercio internacional contraídas por el Gobierno del Canadá.

5.133 Esos programas compensatorios, introducidos en los decenios de 1970 y 1980, permitían a los fabricantes no facultados por el Pacto del Automóvil importar productos de la industria de vehículos de motor en régimen de franquicia. Sin embargo, las empresas que no fabricaban automóviles en el Canadá no podían beneficiarse de los programas, lo que restringió sus efectos compensatorios a una categoría muy reducida de importadores. Además, las ventajas compensatorias estaban sujetas a ciertas condiciones.

5.134 La naturaleza compensatoria de esos programas, así como el hecho de que su finalidad era que los fabricantes no facultados por el Pacto del Automóvil pudieran competir con los Fabricantes del Pacto, ha sido confirmada por un ex Embajador del Canadá para Negociaciones Comerciales y por el negociador jefe adjunto del CUSFTA. En un libro reciente, el Sr. Gordon Ritchie afirma que los programas citados se negociaron para que los fabricantes japoneses y coreanos pudieran "competir con las empresas americanas hasta que se les pudieran aplicar las disposiciones del Pacto del Automóvil".[165]

5.135 A lo largo de ese período, el Gobierno del Canadá emitió órdenes de remisión de derechos en beneficio de los fabricantes no facultados por el Pacto del Automóvil. El primer tipo de órdenes de remisión se aplicó a la exportación de piezas (órdenes de remisión basadas en la exportación).[166] El segundo tipo de órdenes de remisión se basaba en la producción (órdenes de remisión basadas en la producción).[167]

5.136 Las órdenes de remisión basadas en la producción se parecían a la MVTO de 1965 y las disposiciones que la sucedieron, así como a las Órdenes Especiales de Remisión, porque contenían prescripciones similares en materia de resultados. Dados los tipos NMF relativamente altos aplicables a la sazón a los automóviles, las órdenes de remisión basadas en la producción eran importantes para las empresas participantes.

---

[165] Ritchie, Gordon, Wrestling with the Elephant, the Inside Story of the Canada-US Trade Wars (Toronto; MacFarlane, Walter & Ross; 1997), página 112 (Documento probatorio JPN-29).

[166] Las órdenes de remisión individuales se revocaron en 1975 y fueron sustituidas por la Orden de Remisión para Componentes de Automóviles (SI/75-58). En 1985 se revocó la Orden de Remisión para Componentes de Automóviles (SI/85-48). Posteriormente, a lo largo del decenio de 1980, el Canadá emitió una serie de órdenes de remisión específicas por empresas (Documento probatorio JPN-30).

[167] Las empresas beneficiarias de órdenes de remisión basadas en la producción fueron Honda, Toyota y Hyundai (Orden de Remisión para Honda, 1988, SI/89-15; Orden de Remisión para Toyota, 1988, SI/89-14; *Orden de Remisión para Hyundai*, 1988-2, SI/89-16) (Documento probatorio JPN-31).

5.137 Además de las órdenes de remisión basadas en la exportación y la producción, el Programa General de Remisión para la Elaboración Interior compensó en cierta medida a las empresas del pago de los derechos de aduana aplicables a las piezas que utilizaban en su producción de automóviles en el Canadá. El Gobierno del Canadá eximió del pago de derechos de aduana a las piezas importadas utilizadas en la producción en el Canadá para exportación a terceros países (en la práctica, el tercer país más importante era los Estados Unidos).

5.138 En 1988, el Canadá enmendó el Arancel de Aduanas, normativa federal que daba fundamento jurídico a la MVTO de 1965.[168] Como consecuencia de ello, el Canadá revocó la MVTO de 1965 y promulgó una nueva orden, la Orden Arancelaria relativa a los vehículos de motor de 1988 (MVTO de 1988) para reflejar los cambios legislativos.[169] La MVTO de 1988 sustituyó, refundiéndolas, tanto a la MVTO de 1965 como al Reglamento sobre la Partida Arancelaria 95000 (Entrada de Vehículos de Motor).[170] Conservó los elementos esenciales de la MVTO de 1965 y del Reglamento sobre la Partida Arancelaria 95000 (Entrada de Vehículos de Motor).

- El CUSFTA aumentó los efectos discriminatorios de la exención de derechos mediante la introducción de una restricción del acceso a los beneficios y la eliminación de los programas compensatorios

5.139 El CUSFTA entró en vigor el 1º de enero de 1989. El Acuerdo aumentó los efectos discriminatorios de la exención de derechos. Las nuevas restricciones impuestas como resultado del CUSFTA afectaron en forma muy desfavorable a los beneficios compensatorios que los fabricantes japoneses y otros fabricantes no facultados por el Pacto del Automóvil habían estado recibiendo en el Canadá con arreglo a los programas de remisión de derechos arriba descritos. Según Gordon Ritchie, negociador jefe adjunto del Gobierno del Canadá para el CUSFTA, esas restricciones se impusieron por insistencia de los Estados Unidos:

> "Los americanos dejaron muy claro que no estaban dispuestos en ningún caso a que esas empresas disfrutaran de los beneficios del Pacto del Automóvil, aunque ello significara poner fin al Pacto mismo."[171]

5.140 Como consecuencia de ello, los Gobiernos de los Estados Unidos y el Canadá acordaron, en el artículo 1002 del CUSFTA, que no podían otorgarse exenciones de los derechos de aduana a ningún receptor *distinto de* los enumerados en la parte uno del anexo 1002.1 del CUSFTA.[172] En ese

---

[168] Arancel de Aduanas, R.S.C. 1965, c. 41 (tercer suplemento). En la Valoración de las Consecuencias del Reglamento relativa a la MVTO de 1988 se indica que la adopción por el Gobierno del Canadá del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA) obligaba a promulgar un nuevo Arancel de Aduanas. Como consecuencia de ese cambio legislativo, algunas órdenes promulgadas de conformidad con el Arancel de Aduanas (por ejemplo, la MVTO de 1965) tuvieron que enmendarse para reflejar el nuevo sistema de clasificación arancelaria (SOR/88-71, Gaceta del Canadá parte II, volumen 122, Nº 2, 615-623) (Documento probatorio JPN-32).

[169] Documento probatorio JPN-32.

[170] El nombre del Reglamento sobre la Partida Arancelaria 950 original se sustituyó por el de Reglamento sobre la Partida Arancelaria 95000 (Entrada de Vehículos de Motor) al refundirse en 1978 los reglamentos canadienses, C.R.C. 1978, c. 480.

[171] Documento probatorio JPN-29, 112.

[172] CUSFTA, anexo 1002.1 (Documento probatorio JPN-33).

anexo se enumeraban todas las empresas que disfrutaban de la condición de "Fabricante del Pacto del Automóvil" en el Canadá. El efecto del artículo 1002 del CUSFTA fue, por consiguiente, impedir que nuevos solicitantes pudieran adquirir la condición de Fabricantes del Pacto del Automóvil. En otras palabras, la lista de Fabricantes del Pacto del Automóvil se congeló. Como consecuencia de ello, y contrariamente a lo declarado por el representante del Gobierno del Canadá ante el Grupo de Trabajo del GATT de 1947, la exención de derechos ya no podía otorgarse a nuevos fabricantes. Desde el 1º de enero de 1989, los nuevos fabricantes, incluidos los fabricantes japoneses, han quedado excluidos para siempre del disfrute de los beneficios de la exención de derechos.

5.141 Esta restricción de acceso a los beneficios se integró en el marco reglamentario del sector de vehículos de motor canadiense mediante una enmienda de la MVTO de 1988.[173] Concretamente, se añadió una definición de "receptores" facultados que hace referencia a los fabricantes enumerados en la parte uno del anexo 1002.1 al capítulo 10 del CUSFTA (las empresas del "Tramo I" mencionadas más abajo). En la enmienda se estipuló también que no habría exenciones de derechos de aduanas para fabricantes no facultados con anterioridad al 1º de enero de 1988 como fabricantes de una categoría de vehículos en virtud de la MVTO de 1965, a tenor del texto de esa Orden existente el 31 de diciembre de 1987.[174] Por consiguiente, una de las principales condiciones para disfrutar de la exención de derechos es que los fabricantes de que se trate estén incluidos en esa lista.

5.142 Por tanto, además de eliminar programas arancelarios preferenciales a los que los fabricantes que no eran Fabricantes del Pacto del Automóvil tenían acceso anteriormente, el CUSFTA creó dos clases de fabricantes de vehículos de motor. A la primera clase, la de las denominadas empresas del "Tramo I", pertenecen General Motors, Ford, Chrysler, Volvo, CAMI, Intermeccanica y las empresas que pueden adquirir la condición de Fabricantes del Pacto del Automóvil en virtud de la MVTO de 1998 y las SRO.[175] Esas empresas tienen la condición plena de Fabricantes del Pacto del Automóvil, lo que les permite importar automóviles y piezas en régimen de franquicia siempre que cumplan las prescripciones en materia de resultados establecidas.

5.143 A la segunda clase, la de las empresas del denominado "Tramo II", pertenecen Toyota, Honda y otras. Como consecuencia de las restricciones introducidas por el CUSFTA (y, como se ha indicado más arriba, el TLCAN), esas empresas no pueden adquirir nunca la condición de empresas del Tramo I.[176] Naturalmente, otros fabricantes de otras partes del mundo que no disponen de instalaciones de fabricación en el Canadá no tienen posibilidad alguna de acceder al Tramo I y disfrutar de los beneficios asociados.

---

[173] Orden Arancelaria relativa a los vehículos de motor, 1988, Enmienda, SOR/89-48 (Documento probatorio JPN-35).

[174] En el caso de CAMI Automotive Inc. (CAMI), se otorgó una prórroga para que pudiera adquirir la condición de Fabricante del Pacto del Automóvil para el año-modelo 1989. Posteriormente se le reconoció esa condición, y su SRO sigue vigente. En las secciones 1 y 3 de la Lista adjunta a la MVTO de 1998 se establecen las mismas restricciones.

[175] Véanse los Memorandos departamentales D-10-16-3 y D10-16-2, en los que figura una lista de las empresas facultadas (Documentos probatorios JPN-7 y 8).

[176] En la sección 1 del artículo 1002 del CUSFTA se establece que ninguna parte en el Acuerdo otorgará una exención de derechos a nadie que no sea uno de los receptores enumerados en el anexo 1002.1. En la parte uno del anexo 1002.1 se enumeran las empresas a las que se reconoce la condición de Fabricantes del Pacto del Automóvil; la lista no incluye ninguna empresa japonesa. En las secciones 2 y 3 del artículo 1002 se fijan fechas concretas de revocación de las exenciones de derechos de aduana basadas en la exportación y basadas en la producción otorgadas anteriormente.

El TLCAN reafirmó los aspectos discriminatorios del CUSFTA

5.144 El TLCAN entró en vigor el 1º de enero de 1994.[177] Como el CUSFTA, contenía amplias disposiciones relativas al comercio y las inversiones en el sector de los vehículos de motor.[178] Además de la restricción general aplicable a los programas de exención de derechos[179], estableció que los Gobiernos del Canadá y los Estados Unidos podían mantener el Pacto del Automóvil en la forma modificada por el CUSFTA.[180]

Comercio preferencial y comercio NMF

5.145 A los efectos de la presente diferencia, hay que hacer una distinción entre el comercio preferencial en el marco del CUSFTA y el TLCAN y el comercio NMF que tiene lugar fuera del ámbito del comercio preferencial abarcado por esos Acuerdos.[181] Como se indica más abajo, actualmente los intercambios comerciales *bilaterales* de vehículos de motor en régimen de franquicia entre el Canadá y los Estados Unidos están regulados exclusivamente por el TLCAN, dado que el Pacto del Automóvil entre el Canadá y los Estados Unidos ya no se aplica en este último país.[182]

5.146 En algunos casos en los que no se cumplen las normas de origen TLCAN, la exención de derechos puede aplicarse al comercio entre el Canadá y los Estados Unidos. Esto, sin embargo, sólo se aplica a las importaciones en el Canadá. Las importaciones en los Estados Unidos no disfrutan de un trato análogo.

5.147 En consecuencia, la exención de derechos se aplica fundamentalmente al comercio NMF entre el Canadá y otros países, por lo cual, en la medida en que los dos acuerdos comerciales regionales ampliaron y mantuvieron la discriminación de la exención de derechos, los derechos y obligaciones de los Miembros de la OMC se han visto desfavorablemente afectados.

El único objetivo de la MVTO de 1998 es proteger la industria nacional del Canadá

5.148 El 1º de enero de 1998 caducó la exención en virtud del GATT de 1947 otorgada a los Estados Unidos (que se había prorrogado en el marco del Acuerdo sobre la OMC).[183] A partir de esa fecha, los productos del sector de los vehículos de motor canadiense entran en los Estados Unidos en régimen de franquicia exclusivamente con arreglo a lo dispuesto en el TLCAN. En otras palabras, el

---

[177] En el Canadá, la fecha en que la normativa para la aplicación del TLCAN entró en vigor se fijó mediante reglamento el 1º de enero de 1994 (Orden por la que se fija el 1º de enero de 1994 como fecha de entrada en vigor de la Ley, salvo la sección 177, SI/94-1, Gaceta del Canadá parte II, volumen 128, Nº 1, 604).

[178] Anexo 300-A, artículo 403, y anexo 401 del TLCAN (Documento probatorio JPN-36).

[179] Secciones 1 y 2 del artículo 304 del TLCAN (Documento probatorio JPN-36).

[180] Secciones 1 a 3, apéndice 300-A.1, TLCAN (Documento probatorio JPN-36).

[181] El ámbito del comercio preferencial en el marco de los Acuerdos está definido por sus respectivas normas de origen.

[182] Hasta el 31 de diciembre de 1997, el comercio de vehículos de motor al amparo de la exención de derechos prevalecía sobre el comercio regulado por el TLCAN, ya que se había impuesto un derecho del 0,9 por ciento a las importaciones efectuadas en el marco del TLCAN.

[183] Documento probatorio JPN-24.

Pacto del Automóvil entre el Canadá y los Estados Unidos dejó de aplicarse a las importaciones en este último país.[184]

5.149 En diciembre de 1997 el Arancel de Aduanas federal se enmendó de nuevo, y se promulgó un nuevo Decreto, la MVTO de 1998, que entró en vigor el 1º de enero de 1998.[185] La MVTO de 1998 contiene los cambios técnicos necesarios para velar por la coherencia con la estructura y los términos utilizados en el Arancel de Aduanas enmendado, consolida la MVTO de 1988 e incluye las enmiendas introducidas en esa Orden. Las condiciones necesarias para obtener la exención de derechos siguen siendo las mismas.

5.150 El 10 de junio de 1998, el Gobierno del Canadá hizo público un informe sobre la rama de producción de vehículos de motor del Canadá.[186] En ese informe se determinaba que el trato arancelario discriminatorio se mantendría y se decidía no introducir unilateralmente por el momento cambios en los derechos NMF aplicables a los vehículos.[187]

5.151 Por consiguiente, a partir del 1º de enero de 1998, la exención de derechos ya no guardaba relación con la aplicación del Pacto del Automóvil. Su objetivo era más bien proteger la rama de producción de vehículos de motor del Canadá; la rama de producción de piezas, componentes y accesorios del Canadá; y a determinados proveedores de servicios comerciales al por mayor y otros servicios.

b) Argumentos de las CE en relación con el Pacto del Automóvil, el CUSFTA y el TLCAN

5.152 En relación con el Pacto del Automóvil, el CUSFTA y el TLCAN, las **Comunidades Europeas**, cuyos argumentos adicionales figuran en la sección VI, Argumentos Jurídicos de las Partes, aducen lo siguiente:

---

[184] Por otro lado, en 1994, y aparentemente como concesión a los fabricantes que no son Fabricantes del Pacto del Automóvil, el Gobierno del Canadá redujo los tipos arancelarios NMF aplicables a las piezas y accesorios originales para los fabricantes de automóviles a nivel cero para determinados productos y al 2,5 por ciento para otros (Orden sobre Eliminación o Reducción de Derechos de Aduana, 1998, Enmienda, SOR/94-18). Con validez desde el 1º de enero de 1996, el Gobierno del Canadá eliminó los derechos NMF aplicables a "piezas, artículos y accesorios, excluidos los neumáticos y las cámaras, para uso en la manufactura de piezas y accesorios originales para automóviles de pasajeros, camiones o autobuses, o para uso como equipo original en la manufactura de dichos vehículos o sus chasis". (Orden sobre Eliminación o Reducción de Derechos de Aduana, 1998, Enmienda, SOR/96-4. Este instrumento normativo expiró el 31 de diciembre de 1997.) Sin embargo, la eliminación de los derechos NMF se integró en el nuevo Arancel de Aduanas, S.C. 1997, c. 36, código arancelario 9958.

[185] Arancel de Aduanas, S.C. 1997, c. 36. La sección 213 deroga la anterior versión del Arancel de Aduanas (R.S.C. 1965, c. 41 (tercer suplemento)).

[186] Departamento de Industria del Canadá, informe sobre la competitividad del sector de la industria de vehículos de motor: informe sobre la industria canadiense de vehículos de motor (Ottawa: Departamento de Industria del Canadá, 1998) (Documento probatorio JPN-2).

[187] Ibíd., página 29.

i) El Pacto del Automóvil

- Antecedentes

5.153 Las medidas en litigio derivan del Pacto del Automóvil concluido en enero de 1965 por los Gobiernos de los Estados Unidos y el Canadá. El Pacto del Automóvil tenía por objeto resolver las fricciones comerciales causadas por los persistentes esfuerzos del Canadá para crear y mantener una industria local de vehículos de motor.

5.154 Hasta 1965, el Canadá trató de alcanzar ese objetivo aplicando elevados derechos de importación a los vehículos de motor[188] y sus piezas[189], junto con un sistema de exenciones arancelarias con arreglo al cual los fabricantes de vehículos de motor establecidos en el Canadá podían importar en régimen de franquicia piezas y accesorios originales[190], siempre que se cumpliera un requisito de contenido[191] "Commonwealth"[192] mínimo.

5.155 Esas medidas permitieron el desarrollo de una rama de producción de vehículos de motor local (si bien dominada por empresas de los Estados Unidos[193]), que sin embargo se caracterizó por su costosa ineficiencia.[194] De hecho, las medidas alentaron a los fabricantes extranjeros a montar localmente un gran número de modelos. Como el mercado canadiense era relativamente pequeño, cada modelo tenía que producirse en series cortas, con la consiguiente pérdida de economías de escala. Como consecuencia de ello, los precios por unidad de producción, y por ende los precios para los consumidores canadienses, eran más altos que en los Estados Unidos y otros países productores.

5.156 La inquietud que suscitaba esa situación, así como el creciente déficit del Canadá en el comercio de productos de la industria de vehículos de motor con los Estados Unidos, condujo a la adopción en 1963 de un denominado "plan de revisión total de derechos", destinado a fomentar las exportaciones de productos del sector del automóvil.[195] En virtud del plan, los fabricantes de

---

[188] El tipo aplicable a las importaciones de coches completos era el 17,5 por ciento.

[189] El tipo aplicable llegaba hasta el 25 por ciento.

[190] Este incentivo se aplicaba únicamente a los tipos de piezas y componentes no fabricados en el Canadá.

[191] Del 40 al 60 por ciento del costo franco fábrica de los vehículos de motor montados en el Canadá, dependiendo de la magnitud del fabricante.

[192] En la práctica, las importaciones de insumos de otros miembros del Commonwealth británico eran insignificantes, por lo que esa prescripción equivalía en realidad a una prescripción canadiense en materia de contenido.

[193] Más del 90 por ciento de los automóviles vendidos en el Canadá eran montados por empresas de propiedad parcial o total de empresas de los Estados Unidos.

[194] La rama de producción canadiense antes de 1965 se ha descrito como una "copia de alto costo, en miniatura, de la industria de vehículos de motor de los Estados Unidos". Carl E. Beige, The Canada-US Automotive Agreement: an evaluation, The Canadian-American Committee, 1970, página 11.

[195] P.C. 1963-1/1544, de 22 de octubre de 1963. El plan se basaba en las recomendaciones de una Comisión Real unipersonal designada por el Gobierno del Canadá en 1960, la "Comisión Bladen", y fue precedido por la introducción, el 31 de octubre de 1962, de lo que se llamó un "plan piloto" (P.C. 1962-1/1536). Con arreglo al plan piloto, los derechos pagaderos por los fabricantes integrados en el plan sobre las importaciones de transmisiones automáticas y motores se condonaban en la medida en que el contenido canadiense de piezas de automóvil exportado por el fabricante fuera superior al del período de referencia.

vehículos de motor facultados[196] podían obtener una remisión de los derechos aplicables a las importaciones de vehículos de motor y piezas y accesorios originales en la medida en que aumentaran el contenido canadiense de sus exportaciones de productos de la industria del automóvil por encima del alcanzado en un período de referencia.

5.157 El plan de remisión total de derechos suscitó protestas de la rama de producción de piezas de los Estados Unidos, y finalmente a la formulación de una solicitud de imposición de derechos compensatorios. Sin embargo, el temor a las represalias, junto con el deseo de evitar una confrontación con un importante aliado, indujo a las autoridades de los Estados Unidos a optar por una solución negociada. El resultado de esas negociaciones fue el Pacto del Automóvil.

5.158 El Pacto del Automóvil es un acuerdo asimétrico que impone obligaciones distintas a cada uno de los dos signatarios.

- Obligaciones de los Estados Unidos

5.159 Los Estados Unidos se comprometieron en virtud del Pacto del Automóvil a otorgar trato en régimen de franquicia a las importaciones de determinadas categorías de vehículos de motor, así como a las piezas y accesorios originales para ellos.[197]

5.160 Esa exención se aplica exclusivamente a las importaciones de productos canadienses.[198] Además, el Pacto del Automóvil requería que cualquier material procedente de terceros países incorporado a esos productos no superara el 50 por ciento de su valor estimado en aduana al importarse en los Estados Unidos.[199] Subsiguientemente esa prescripción se sustituyó por las normas de origen establecidas primeramente en el CUSFTA y después en el TLCAN.

5.161 Desde el 1º de enero de 1998, todos los productos de la industria del automóvil del Canadá pueden importarse en régimen de franquicia en los Estados Unidos en el marco del TLCAN, siempre que satisfagan las normas de origen establecidas al efecto en ese Acuerdo. Habida cuenta de que, como se explica más abajo, las importaciones en los Estados Unidos al amparo del Pacto del Automóvil tienen que cumplir también las normas de origen TLCAN, el Pacto del Automóvil ha perdido vigencia por el lado de los Estados Unidos. De hecho, las Comunidades Europeas entienden que en la práctica los Estados Unidos dejaron de aplicar el Pacto del Automóvil desde el 1º de enero de 1998.

- Obligaciones del Canadá

5.162 El Canadá, por su parte, se comprometió a otorgar trato en régimen de franquicia a las importaciones de determinadas categorías de vehículos de motor (a saber, "automóviles", "vehículos

[196] Eran fabricantes facultados los que producían en el Canadá al menos el 40 por ciento de sus ventas.

[197] Pacto del Automóvil, artículo II b). Obsérvese que el Gobierno de los Estados Unidos no se comprometió a otorgar trato en régimen de franquicia, sino a "procurar la promulgación" por el Congreso de los Estados Unidos de la normativa necesaria. Esa normativa se consolidó en la Ley sobre el Comercio de Productos de la Industria del Automóvil, de 1965, Ley Pública 89-23, de 21 de octubre de 1965 (Documento probatorio EC-11).

[198] Pacto del Automóvil, artículo II b).

[199] Pacto del Automóvil, anexo B, párrafo 3.

comerciales específicos" y "autobuses" [200]), así como de piezas y accesorios originales para ellos, pero sólo cuando esas importaciones hayan sido efectuadas por determinados fabricantes de vehículos de motor establecidos en el Canadá.[201]

5.163 Concretamente, el Pacto del Automóvil reserva el derecho a importar en régimen de franquicia una categoría dada de vehículos de motor a los fabricantes que produjeran vehículos de motor de esa categoría en el Canadá durante el llamado "año de referencia", que se define como el período iniciado el 1º de agosto de 1963 y terminado el 31 de julio de 1964. [202]

5.164 Además, esos fabricantes deben cumplir, anualmente y para cada "categoría" de vehículos involucrada, las siguientes condiciones en materia de VAC y proporción[203]:

A) la proporción entre el valor de venta neto de los vehículos de motor producidos en el Canadá y el valor de venta neto de todos los vehículos vendidos para consumo en el Canadá deberá ser igual o superior a la proporción correspondiente en el año de referencia, y en ningún caso inferior al 75 por ciento; y

B) el VAC total (en dólares) de los vehículos de motor producidos en el Canadá durante ese período debe ser como mínimo igual al VAC del año de referencia.

5.165 El Canadá se reservó expresamente el derecho, reconocido en el Pacto del Automóvil, a otorgar un trato similar en régimen de franquicia a otros fabricantes que no cumplieran las condiciones arriba expuestas.[204] Hasta 1989, el Canadá ejercitó ese derecho para otorgar, mediante SRO, ventajas arancelarias similares a otros fabricantes que se establecieron en el Canadá después del año de referencia. Sin embargo, como se explica más abajo, el Canadá renunció a ese derecho en el CUSFTA, que contiene una disposición con arreglo a la cual desde el 1º de julio quedó definitivamente congelada la lista de beneficiarios de la exención arancelaria.

5.166 Por disposición expresa, el Pacto del Automóvil se aplica únicamente a las importaciones de productos de los Estados Unidos.[205] Sin embargo, como se explicará más abajo, el Canadá ha extendido unilateralmente el mismo trato a las importaciones originarias de todos los demás países que tienen derecho a recibir trato NMF.

5.167 Desde el 1º de enero de 1998, todos los productos de la industria del automóvil de los Estados Unidos que cumplan las normas de origen TLCAN pueden importarse en régimen de franquicia en el Canadá al amparo del TLCAN.[206] En contraste, los derechos aplicables a las importaciones de

---

[200] Estas categorías se definen en el Pacto del Automóvil, anexo B, párrafos 2 1), 2 3) y 2 7). Las definiciones se han perfeccionado en la MVTO de 1998.

[201] Pacto del Automóvil, artículo II a).

[202] Pacto del Automóvil, anexo 2 2).

[203] Pacto del Automóvil, anexo A, párrafo 2 5).

[204] Pacto del Automóvil, anexo A, párrafo 3.

[205] Pacto del Automóvil, artículo II a).

[206] En contraste, los derechos aplicables a las importaciones de productos del sector del automóvil procedentes de México no se eliminarán totalmente en virtud del TLCAN hasta el 1º de enero de 2003.

productos del sector del automóvil procedentes de México no se eliminarán totalmente en aplicación del TLCAN hasta el 1º de enero de 2003. Esto no significa, sin embargo, que las ventajas conferidas por el Pacto del Automóvil hayan perdido vigencia también con respecto a las importaciones en el Canadá procedentes de los Estados Unidos. En primer lugar, a diferencia de las importaciones de productos canadienses en los Estados Unidos, las importaciones de productos de los Estados Unidos en el Canadá no tienen que cumplir las normas de origen TLCAN para disfrutar de las ventajas conferidas por el Pacto del Automóvil.[207] Además, incluso en los casos en que los productos de los Estados Unidos tienen suficiente "contenido norteamericano" para cumplir las normas de origen TLCAN pertinentes, los beneficiarios del Pacto del Automóvil pueden evitar el complejo papeleo necesario para probar ese origen importando los productos al amparo del Pacto del Automóvil en lugar de hacerlo al amparo del TLCAN.

- Estatuto del Pacto del Automóvil en el GATT/OMC

5.168 El Pacto del Automóvil fue examinado por un Grupo de Trabajo del GATT establecido en marzo de 1965.[208] Durante ese examen, los Estados Unidos tuvieron que reconocer que sus obligaciones en virtud del Pacto del Automóvil eran incompatibles con el párrafo 1 del artículo I del GATT.[209] Posteriormente, los Estados Unidos solicitaron una exención en virtud del párrafo 5 del artículo XXV, exención que se otorgó.[210] En noviembre de 1996 esa exención se prorrogó, a solicitud de los Estados Unidos[211], hasta el 1º de enero de 1998[212], fecha en que los derechos aplicables a las importaciones de productos del sector del automóvil del Canadá se eliminaron en su totalidad de conformidad con las disposiciones del TLCAN.

5.169 En contraste, el Canadá sostuvo que sus obligaciones en virtud del Pacto del Automóvil eran plenamente compatibles con el GATT, aunque algunos miembros del Grupo de Trabajo pusieron en entredicho su compatibilidad con los artículos I y III del Acuerdo General.[213] Como consecuencia de ello, el Canadá, a diferencia de los Estados Unidos, no solicitó una exención. En un intento por mitigar las preocupaciones expresadas en el Grupo de Trabajo, el Canadá dio seguridades de que las ventajas conferidas en el Pacto del Automóvil se extenderían a las importaciones procedentes de todas las demás fuentes en las mismas condiciones.[214] El Canadá dio también seguridades de que el Pacto

---

[207] Con arreglo al CUSFTA, los vehículos de motor y la mayor parte de las piezas de esos vehículos tenían que contener al menos un 50 por ciento de valor canadiense/estadounidense. El porcentaje requerido de valor "norteamericano" en el TLCAN es actualmente el 56,5 por ciento. A partir del 1º de enero de 2002 se aumentará al 62,5 por ciento.

[208] Informe del *Grupo de Trabajo sobre el Acuerdo entre Canadá y Estados Unidos sobre los productos de la industria del automóvil*, *supra*, nota 6.

[209] Ibíd., párrafo 15.

[210] Véase ibíd., y la decisión de las PARTES CONTRATANTES de 20 de diciembre de 1965 por la que se otorga la excepción solicitada por los Estados Unidos.

[211] G/L/103.

[212] Decisión adoptada por el Consejo General en su reunión de los días 7, 8 y 13 de noviembre de 1996, WT/L/198.

[213] Informe del *Grupo de Trabajo sobre el Acuerdo entre Canadá y Estados Unidos sobre los productos de la industria del automóvil*, *supra*, nota 6, párrafos 21 y 22.

[214] Ibíd., párrafo 20.

del Automóvil no daría lugar a discriminaciones contra nuevos participantes en el sector.[215, 216] Sin embargo, como se explica más abajo, las disposiciones del CUSFTA obligaron al Canadá a incumplir esos compromisos.

ii) El CUSFTA

5.170 El CUSFTA prevé la eliminación de todos los derechos de importación aplicables al comercio de productos del sector del automóvil entre los Estados Unidos y el Canadá para el 1º de enero de 1998. Sin embargo, la abolición de los derechos de importación se aplica únicamente a las importaciones de productos "originarios", es decir, de productos que cumplen las normas de origen preferenciales contenidas en el CUSFTA.

5.171 El CUSFTA propició dos cambios importantes en el funcionamiento del Pacto del Automóvil.

5.172 En primer lugar, mientras que el Pacto del Automóvil permitía al Canadá otorgar beneficios arancelarios similares a otros fabricantes no facultados para obtener las ventajas del Pacto, hay en el CUSFTA una disposición que excluye expresamente esa posibilidad.

5.173 Concretamente, el artículo 1002.1 del CUSFTA establece que el Canadá no otorgará ninguna exención de los derechos de importación aplicables a los productos de la industria del automóvil que esté supeditada al cumplimiento por el receptor de prescripciones en materia de resultados a ninguna empresa que no esté incluida en el anexo de esa disposición.[217]

5.174 El anexo del artículo 1002.1 enumera tres categorías de empresas: 1) las beneficiarias del Pacto del Automóvil; 2) las beneficiarias de SRO emitidas antes de la firma del CUSFTA que otorgan beneficios similares a los del Pacto del Automóvil; y 3) otras empresas que "podría razonablemente preverse" estarían facultadas para ser beneficiarias de una SRO para el año-modelo 1989.[218] Esta última categoría se añadió para que CAMI, una empresa conjunta entre General Motors y Suzuki que no empezó a producir hasta 1989, pudiera beneficiarse también de la exención arancelaria.

5.175 En consecuencia, el efecto del artículo 1002.1 del CUSFTA fue congelar la lista de receptores de la exención arancelaria a partir del 31 de julio de 1989. La única forma en que una empresa no enumerada en el anexo del artículo 1002.1 puede beneficiarse de la exención arancelaria es adquiriendo el control de un receptor enumerado. No obstante, incluso esa posibilidad está restringida

---

[215] Según el informe del *Grupo de Trabajo sobre el Acuerdo entre Canadá y Estados Unidos sobre los productos de la industria del automóvil*, *supra*, nota 6, párrafo 10: "El representante del Canadá afirmó que el Acuerdo no es un obstáculo para las sociedades que deseen fabricar en el Canadá. Su Gobierno no tiene la intención de discriminar a favor o en contra de los nuevos productores, cualquiera que sea su nacionalidad. Naturalmente que el criterio que se aplique cuando se trate de un nuevo productor que desee participar en el programa no puede ser idéntico al aplicado a los productores establecidos ya, puesto que la producción de aquél no ha existido durante el período de referencia, pero las condiciones de admisión deberán ser compatibles con esos criterios."

[216] El Canadá confirmó ambos tipos de seguridades durante las ulteriores deliberaciones de otro Grupo de Trabajo sobre la solicitud de una excepción formulada por los Estados Unidos. Véase el informe del *Grupo de Trabajo sobre el Acuerdo entre Canadá y Estados Unidos sobre los productos de la industria del automóvil*, *supra*, nota 6, párrafo 15.

[217] Documento probatorio EC-12.

[218] Ibíd.

por una nota que figura en el anexo, donde se establece que la exención arancelaria dejará de otorgarse si como resultado de la adquisición del control de un receptor, "se altera la naturaleza fundamental, el alcance, o la magnitud de las actividades mercantiles del receptor".[219]

5.176 El artículo 1002.1 se incluyó en el CUSFTA a solicitud de los Estados Unidos, y tiene claramente la finalidad de reservar la exención arancelaria a las filiales de empresas de los Estados Unidos. Más concretamente, el artículo 1002.1 estaba dirigido contra las empresas japonesas Honda y Toyota, que habían construido fábricas en el Canadá poco antes de la conclusión del CUSFTA y que de no ser por lo establecido en el artículo 1002.1 podrían haber estado facultadas para beneficiarse de una SRO que les daría acceso a la exención arancelaria en un plazo de pocos años.[220]

5.177 El segundo cambio introducido por el CUSFTA afecta a las normas de origen aplicables a las importaciones de productos del Canadá en los Estados Unidos al amparo del Pacto del Automóvil. Con arreglo al CUSFTA[221], esas importaciones deben cumplir las normas de origen CUSFTA pertinentes en lugar de las prescripciones establecidas en el anexo B del Pacto del Automóvil. En contraste, las normas de origen CUSFTA no se aplican a las importaciones de productos de los Estados Unidos en el Canadá al amparo del Pacto del Automóvil.[222]

iii) El TLCAN

5.178 A partir del 1º de enero de 1994, el CUSFTA fue sustituido por el TLCAN. El TLCAN autoriza expresamente al Canadá a mantener la exención arancelaria, con sujeción a las condiciones estipuladas en el CUSFTA, incluidos, en particular, el artículo 1002.1 y el anexo de esa disposición.[223]

5.179 El único cambio introducido por el TLCAN con respecto al funcionamiento del Pacto del Automóvil concierne a las normas de origen aplicables a las importaciones en los Estados Unidos. Con arreglo al TLCAN, esas importaciones están sujetas a las normas de origen TLCAN pertinentes, en lugar de a las normas de origen CUSFTA.[224]

c) Respuesta del Canadá a los argumentos de los demandantes en relación con el Pacto del Automóvil, el CUSFTA y el TLCAN

5.180 En relación con los argumentos de los demandantes sobre el Pacto del Automóvil, el CUSFTA y el TLCAN, el **Canadá**, cuyos argumentos adicionales figuran en la sección VI, Argumentos Jurídicos de las Partes, responde lo siguiente:

---

[219] Esta disposición se ha reproducido en la MVTO de 1998, Lista, parte 1, párrafo 3. La finalidad evidente de esta cláusula era evitar que un importante fabricante de las CE o el Japón pudiera obtener los beneficios derivados del Pacto del Automóvil mediante la adquisición del control de Volvo (Canada) Inc.

[220] La fábrica de Honda en Allison, Ontario, con una capacidad de 120.000 unidades, se inauguró en 1986, y la fábrica de Toyota en Cambridge, Ontario, con una capacidad de 85.000 unidades, se abrió en 1988.

[221] CUSFTA, artículo 1005.1 a) (Documento probatorio EC-12).

[222] CUSFTA, artículo 1005.1 b) (Documento probatorio EC-12).

[223] TLCAN, anexo 300-A; y apéndice 300-A.1, párrafos 1 y 2 (Documento probatorio EC-13).

[224] Ibíd.

5.181 Tanto el Japón como las Comunidades Europeas se han referido en sus argumentos al CUSFTA[225] y al TLCAN.[226] Las Comunidades Europeas alegan en sus argumentos que el CUSFTA y el TLCAN "no son en sí mismos objeto de la diferencia" pero que "guardan relación directa con el presente asunto", y se quejan de que los Estados Unidos y México sacan mayor provecho que otros Miembros de la OMC del comercio de vehículos de motor con el Canadá. El Japón alega que el CUSFTA "amplió los efectos discriminatorios de la exención de derechos", y que el TLCAN "reafirmó los aspectos discriminatorios del CUSFTA".

5.182 De hecho, esos acuerdos de libre comercio no guardan relación alguna con la presente diferencia. El CUSFTA creó una zona de libre comercio compuesta por el Canadá y los Estados Unidos, y al hacerlo estableció un régimen de franquicia para el comercio de productos de la industria del automóvil entre el Canadá y los Estados Unidos siempre que se cumplieran determinadas prescripciones. El CUSFTA fue suspendido cuando el TLCAN entró en vigor, por lo que no afecta en absoluto a ningún país, y mucho menos a los reclamantes. El TLCAN consolidó el régimen arriba citado, y amplió la zona de libre comercio incluyendo en ella a México, como consecuencia de lo cual actualmente los camiones mexicanos entran en el Canadá en régimen de franquicia, y otros vehículos están sujetos a tipos nominales del 1,3 por ciento (coches de pasajeros) y el 2,4 por ciento (autobuses y camiones pesados). Todos los vehículos originarios de países del TLCAN importados de México entrarán en régimen de franquicia a partir del 1º de enero de 2003.

5.183 El TLCAN establece una zona de libre comercio de conformidad con el artículo XXIV del GATT de 1994. El Canadá está facultado para otorgar a los Estados Unidos y México un trato más favorable que el que otorga a otros Miembros de la OMC. De hecho, está incluso facultado para tratar a sus asociados en el TLCAN mejor de lo que dicho Acuerdo le exige. En virtud del artículo XXIV, ese trato favorable no puede influir en el trato que el Canadá otorga a otros Miembros de la OMC, y las alegaciones de discriminación formuladas por el Japón y las Comunidades Europeas en la presente diferencia carecen de fundamento jurídico.

i) Aplicación del Pacto del Automóvil en los Estados Unidos

5.184 Como se señala en los argumentos del Japón y las Comunidades Europeas, la aplicación del Pacto del Automóvil en los Estados Unidos contrastaba vivamente con su aplicación en el Canadá. Fundamentalmente, los productos sólo podían entrar en régimen de franquicia en los Estados Unidos si contenían suficiente contenido canadiense. En otras palabras, los Estados Unidos aplicaban el Pacto del Automóvil en forma discriminatoria en lugar de hacerlo en forma no discriminatoria. La *figura 3* ilustra el contraste entre la aplicación del Pacto del Automóvil por el Canadá y por los Estados Unidos: las importaciones en el Canadá son neutrales con respecto a su origen, mientras que las importaciones en los Estados Unidos se basan en el origen canadiense.

[225] Acuerdo de Libre Comercio entre el Gobierno del Canadá y el Gobierno de los Estados Unidos de América, CTS 1989/3. Véanse las secciones pertinentes en los Documentos probatorios EC-12 y JPN-33.

[226] Véanse las secciones pertinentes en los Documentos probatorios EC-13 y JPN-36.

Figura 3 presentada por el Canadá

Figura 3 - El Canadá aplica el Pacto del Automóvil sobre una base NMF mientras que los Estados Unidos no lo hacen

Aplicación del Pacto del Automóvil por el Canadá

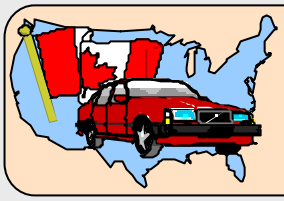
Importaciones en régimen de franquicia de automóviles procedentes de cualquier país



Importaciones en régimen de franquicia de automóviles procedentes de cualquier país por un fabricante autorizado.

Aplicación del Pacto del Automóvil por los Estados Unidos

Importaciones en régimen de franquicia de automóviles procedentes de cualquier país



Se aplican otras restricciones a los vehículos de motor y las piezas fabricadas en el Canadá con materiales importados de países no pertenecientes a América del Norte.

ii) Los Estados Unidos solicitaron una exención GATT para aplicar el Pacto del Automóvil; el Canadá no lo hizo

5.185 En 1965, antes de aplicarse el Pacto del Automóvil, se estableció un Grupo de Trabajo del GATT para determinar su compatibilidad con el Acuerdo General.[227] El Grupo de Trabajo constató que la aplicación por los Estados Unidos del Pacto del Automóvil vulneraba el GATT:

> "La opinión general en el Grupo de Trabajo fue que si los Estados Unidos aplican el Acuerdo en la forma propuesta, será completamente incompatible con el artículo I, y el Gobierno de ese país tendrá que pedir una exención de las obligaciones que ha contraído en virtud del Acuerdo General."[228]

5.186 Por consiguiente, los Estados Unidos solicitaron y obtuvieron una exención.[229] Esto es significativo, porque si bien los Estados Unidos no superaron el análisis en el marco del GATT, la aplicación del Pacto del Automóvil por el Canadá no estaba igualmente viciada, por lo que el Canadá no se vio obligado a obtener una exención.[230] En el presente asunto, los demandantes sacan muchas conclusiones del hecho de que el Canadá no obtuviera una exención. Sin embargo, el Canadá no estaba obligado a solicitarla. Lo habría hecho si el Grupo de Trabajo lo hubiese requerido. Lo cierto es que no lo requirió.

5.187 El Canadá no niega que las medidas favorecen a determinados fabricantes establecidos en el Canadá con preferencia a otros. Los fabricantes facultados pueden importar en régimen de franquicia vehículos procedentes de fuera de la zona TLCAN. Los fabricantes que no tenían la condición de fabricantes facultados el 27 de octubre de 1989, cuando se cerró la lista, no pueden importar en régimen de franquicia vehículos procedentes de fuera de la zona TLCAN. La OMC no prohíbe esa diferenciación entre fabricantes. Los demandantes han tratado de sugerir lo contrario interpretando abusivamente las normas existentes y citando selectivamente las opiniones de diversos grupos especiales. Pero esa prohibición no existe, y las medidas adoptadas por el Canadá son perfectamente compatibles con las normas de la OMC.

---

[227] Informe del *Grupo de Trabajo sobre el Acuerdo entre Canadá y Estados Unidos sobre los productos del automóvil*, *supra*, nota 6, párrafo 31.

[228] Ibíd., párrafo 17.

[229] La exención expiró el 1º de enero de 1998. Esto no ha afectado a la entrada en régimen de franquicia de productos de la industria del automóvil de origen canadiense, que ahora entran en los Estados Unidos al amparo del TLCAN.

[230] Véase también el informe del *Grupo de Trabajo sobre el Acuerdo entre Canadá y Estados Unidos sobre los productos de la industria del automóvil*, *supra*, nota 6, párrafo 13, donde se indica que un grupo de Miembros señaló que el Canadá ya había otorgado ventajas derivadas del Pacto del Automóvil inmediata e incondicionalmente, como requiere el artículo I del GATT: los Miembros del Grupo de Trabajo observaron que el artículo V del Acuerdo, donde se estipula que el "acceso a los mercados del Canadá y los Estados Unidos establecido en el presente Acuerdo podrá otorgarse en condiciones similares, mediante acuerdo, a otros países" no requiere que ese acceso similar "se otorgue inmediata e incondicionalmente a los productos similares originarios de los territorios de todas las demás partes contratantes o destinados a esos territorios", con arreglo a lo dispuesto en el artículo I del GATT. Observaron, con todo, que *como el Gobierno del Canadá había otorgado unilateralmente trato en franquicia para los productos descritos en el Anexo A a todas las partes contratantes*, en la práctica el artículo V sólo tendría importancia con respecto a la extensión del acceso a los Estados Unidos. (cursiva añadida)

d) Réplica del Japón a la respuesta del Canadá

5.188 Como réplica a la respuesta del Canadá a los argumentos fácticos relativos al TLCAN, el **Japón** aduce lo siguiente:

5.189 El Gobierno del Japón desea señalar a la atención del Grupo Especial que la exención de derechos afecta a dos categorías de comercio no preferencial (es decir, NMF). En primer lugar, se aplica a las importaciones de vehículos de motor originarias de los territorios de determinados Miembros de la OMC que no son partes en el TLCAN. En segundo lugar, se aplica a las importaciones de determinados vehículos de motor originarias de los territorios de Miembros de la OMC que son también partes en el TLCAN (es decir, los Estados Unidos y México).

5.190 En esta segunda categoría de comercio NMF, la exención de derechos se aplica a los vehículos de motor que no cumplen las estrictas normas de origen TLCAN de las que depende que pueda otorgarse a los productos trato arancelario preferencial en virtud de ese Acuerdo. La exención de derechos se aplica también cuando las normas de origen TLCAN aplicables se cumplen pero los derechos TLCAN aplicables aún no se han reducido a cero.

5.191 En los últimos años, las importaciones procedentes de los Estados Unidos y de México se han beneficiado en gran medida de la exención de derechos. Como se ha señalado anteriormente, los Fabricantes del Pacto del Automóvil pueden seguir importando en el Canadá automóviles originarios de esos dos países al amparo del Pacto del Automóvil, que no es un acuerdo de libre comercio. Como se observa en el Documento probatorio JPN-37-3, el Gobierno del Canadá eximió a los automóviles importados de los Estados Unidos de los derechos arancelarios del 0,9 por ciento que de otro modo hubieran tenido que pagarse en 1997 aunque esos automóviles cumplieran las normas de origen del TLCAN. La cuantía total exenta de derechos de aduana fue superior a los 88 millones de dólares del Canadá. Además, el Gobierno del Canadá eximió también a los automóviles importados de México de los derechos de aduana del 2,0 por ciento que de otro modo hubieran sido aplicables en 1997 incluso si los automóviles cumplían las normas de origen TLCAN. La cuantía total de derechos de aduana exentos fue de 21 millones de dólares del Canadá. Como consecuencia de ello, los importadores de automóviles japoneses pagaron más de 142 millones de dólares del Canadá en derechos de aduana, mientras que los importadores de automóviles procedentes de los Estados Unidos y de México sólo pagaron alrededor de 637.000 dólares del Canadá y 12.000 dólares del Canadá, respectivamente. Esta comparación demuestra la magnitud de los derechos de aduana pagados y constituye una clara indicación de sus posibles efectos en las condiciones de competencia entre los productos importados del Japón y los procedentes de otros países.

4. Medidas relativas a la administración

a) Exposición por el Japón de la administración de la exención de derechos de importación por el Canadá

5.192 En lo tocante a las medidas relativas a la administración de la exención de derechos, el Japón sostiene lo siguiente:

i) La MVTO de 1998 y las Cartas de Compromiso

- La capacidad para obtener la exención de derechos está limitada a ciertos fabricantes

5.193 Las condiciones para acceder a la exención de derechos están integradas en la definición de "fabricante" establecida en la subsección 1 1) de la Lista de la MVTO de 1998. En el párrafo a) de esa definición se estipula, en primer lugar, que un fabricante tiene que haber producido en el Canadá

vehículos de la categoría con respecto a la cual desea obtener la exención de derechos en cada uno de los cuatro trimestres consecutivos del año de referencia.[231] El año de referencia se define como el período de 12 meses transcurrido desde el 1º de agosto de 1963 hasta el 31 de julio de 1994.[232]

5.194 Por consiguiente, para cumplir ese requisito, un fabricante de vehículos de motor debe haber poseído instalaciones de producción en el Canadá antes de 1965, cuando entró en vigor el Pacto del Automóvil entre el Canadá y los Estados Unidos. La lista de fabricantes que siguen facultados para obtener la exención de derechos al amparo de la MVTO de 1998 figura en el anexo del Memorando D-10-16-3 de Rentas del Canadá.[233] Según esa lista, los únicos importadores que se consideran fabricantes de automóviles a los efectos de la MVTO de 1998 son filiales de General Motors, Ford, Chrysler y Volvo, ya que esas empresas poseían instalaciones de producción en el Canadá en el año de referencia.

5.195 Aunque la capacidad para importar al amparo de la MVTO de 1998 se ha congelado, existe una excepción limitada en virtud de la cual un importador que sea también "fabricante" puede acceder a la condición de Fabricante del Pacto del Automóvil. Con arreglo a la subsección 1 5) de la Lista de la MVTO de 1998, un fabricante puede designar a otra persona como persona asociada con el fabricante para la producción de vehículos de motor en el Canadá. A los efectos de la exención de derechos, Rentas del Canadá considerará que esa persona asociada es la misma persona.[234] Por tanto, esa excepción se introdujo en favor de los Fabricantes del Pacto del Automóvil existentes y no para nuevos fabricantes. No afecta a los fabricantes que no son Fabricantes del Pacto del Automóvil, incluidos los fabricantes de automóviles japoneses.

5.196 No obstante, los productos de un fabricante que no es Fabricante del Pacto del Automóvil pueden obtener los beneficios de la exención de derechos cuando el fabricante adquiere un receptor, es decir, un fabricante enumerado en la primera parte del anexo 1002.1 del CUSFTA.[235] Sin embargo, el fabricante debe cumplir lo prescrito en la sección 4 de la Lista de la MVTO de 1998.

5.197 La sección 4 de la Lista de MVTO de 1998 establece lo siguiente:

> "4. Un receptor no está facultado para obtener un tipo reducido de derechos de aduana con respecto a los vehículos a que se hace referencia en la sección 2 si
>
> a) el control efectivo de las actividades y la explotación del negocio del receptor o una proporción sustancial de sus activos son adquiridos, directa o indirectamente, por una persona que fabrique vehículos y no sea un receptor; y

[231] MVTO de 1998 (Documento probatorio JPN-4).

[232] Definición del "año de referencia", subsección 1 1) de la Lista de la MVTO de 1998 (Documento probatorio JPN-4).

[233] Documento probatorio JPN-7.

[234] La lista de esas personas asociadas figura en el anexo del Memorando D-10-16-3 de Rentas del Canadá (Documento probatorio JPN-7).

[235] Los fabricantes enumerados en esa lista han accedido a la condición de Fabricantes del Pacto del Automóvil en virtud de la MVTO de 1998 o en virtud de una SRO antes del 1º de enero de 1988 (Documento probatorio JPN-33).

b) después de la adquisición por esa persona del control efectivo o una proporción sustancial de los activos del negocio del receptor, la magnitud, el alcance o la naturaleza fundamental del negocio tal como lo explotaba el receptor inmediatamente antes de la adquisición se alteran significativamente."

5.198 Por tanto, para que la empresa adquirida mantenga su condición de Fabricante del Pacto del Automóvil deben cumplirse dos condiciones. En virtud de la primera condición, la transacción debe caracterizarse por el hecho de que el control efectivo de la empresa o la propiedad de una parte sustancial de sus activos se transfieran a un fabricante no facultado en el marco del programa de exención arancelaria. La segunda condición requiere determinar si se han alterado significativamente la magnitud, el alcance y la naturaleza fundamental del negocio del receptor. La MVTO de 1998 no define la expresión "negocio del receptor", aunque la sección 4 requiere que el cambio de propiedad altere significativamente el negocio "tal como lo explotaba el receptor inmediatamente antes de la adquisición".

5.199 Por consiguiente, de conformidad con la sección 4 de la Lista de la MVTO de 1998, las importaciones de un fabricante que no sea Fabricante del Pacto del Automóvil sólo pueden beneficiarse de la exención de derechos cuando el fabricante adquiera un receptor sin alterar significativamente "la magnitud, el alcance y la naturaleza fundamental" del negocio del receptor. En caso de absorción o de adquisición de activos, el nuevo propietario debe seguir explotando efectivamente el negocio del receptor tal como existía antes de la adquisición.

5.200 Esto significa que, salvo mediante adquisición sustancial de filiales canadienses de General Motors, Ford o Chrysler, los fabricantes de automóviles japoneses no pueden acceder a la exención de derechos. En consecuencia, el método de adquisición no ofrece una oportunidad significativa de acceder a ella.

- Prescripciones en materia de manufactura y VAC

5.201 Un Fabricante del Pacto del Automóvil puede beneficiarse de la exención de derechos si cumple dos prescripciones en materia de resultados: i) una prescripción en materia de manufactura; y ii) una prescripción en materia de VAC.

- Prescripción en materia de manufactura

5.202 La prescripción en materia de manufactura está contenida en la definición de "fabricante" que figura en la subsección 1 1) de la Lista de la MVTO de 1998. En forma simplificada, el valor de los vehículos de motor producidos por un Fabricante del Pacto del Automóvil en el Canadá debe guardar una proporción con el valor de los vehículos de motor que ese fabricante vende en un año dado. La proporción entre la producción y las ventas en cada año debe ser igual o superior a la proporción alcanzada por el fabricante en el año de referencia, y en ningún caso inferior al 75 por ciento. Esta proporción es la existente entre el valor de venta neto de los vehículos de una categoría dada producidos en el Canadá en un año dado y el valor de venta neto de todos los vehículos de esa categoría vendidos ese año para consumo en el Canadá.

5.203 Aunque las proporciones efectivas entre producción y ventas no son de dominio público, según Rentas del Canadá la proporción entre producción y ventas aplicable a los coches debe ser cuando menos del 95 por ciento.[236]

5.204 La aplicación de la prescripción en materia de manufactura se comprende mejor con un ejemplo. Suponiendo que la proporción entre producción y ventas sea el 80 por ciento, y que un Fabricante del Pacto del Automóvil produzca en el Canadá y venda en el Canadá vehículos de motor por valor de 1 millón de dólares, ese fabricante podrá importar en el Canadá vehículos de motor por un valor de hasta 250.000 dólares. La proporción del 80 por ciento se mantiene en esa situación si ha producido vehículos por valor de 1 millón de dólares y vendido vehículos por un valor total de 1,25 millones de dólares (1 millón de dólares más 250.000 dólares).[237]

5.205 En la práctica, la aplicación de la prescripción en materia de manufactura significa que los Fabricantes del Pacto del Automóvil tienen que exportar vehículos de motor por un determinado valor.

5.206 En el caso de los Fabricantes del Pacto del Automóvil facultados en virtud de la MVTO de 1998, la proporción entre producción y ventas requiere que un Fabricante del Pacto del Automóvil mantenga en un año dado una proporción entre el "valor de venta neto de los vehículos producidos por la empresa" y el "valor de venta neto de todos los vehículos de esa categoría vendidos para consumo en el Canadá" que sea igual o superior a la proporción alcanzada en el año de referencia, y en ningún caso inferior al 75 por ciento.[238] Para la mayoría de los Fabricantes del Pacto del Automóvil facultados en virtud de una SRO, la proporción especificada es el 100 por ciento.[239]

5.207 En los casos en que la proporción entre producción y ventas es 100:100, la presión para exportar, que es consecuencia de la aplicación de la proporción entre producción y ventas, puede ilustrarse en la forma siguiente:

i) cuando un Fabricante del Pacto del Automóvil importa vehículos de motor y los vende en el Canadá, aumenta el valor de venta neto de los vehículos "vendidos para consumo en el Canadá"[240];

---

[236] Documento probatorio JPN-38. El Gobierno del Canadá conoce la proporción aplicable a cada Fabricante del Pacto del Automóvil, ya que recibe declaraciones e informes de cada uno de ellos. Lista de la MVTO de 1998, secciones 2 a), b). Documento probatorio JPN-4.

[237] El caso más sencillo es cuando la proporción entre producción y ventas es el 100 por ciento. En ese caso, para cada vehículo de motor importado vendido en el Canadá, un Fabricante del Pacto del Automóvil deberá producir uno o más vehículos de motor de un valor de venta neto igual en el Canadá, que en su momento habrán de exportarse.

[238] Matemáticamente, esta relación puede representarse en la forma siguiente: $P_x/S_x \geq P_1/S_1$, donde P_x = valor de los coches producidos en el año X_1; S_x = valor de los coches vendidos en el año X_1; P_1 = valor de los coches producidos en el año 1 (es decir, el año de referencia); y S_1 = valor de los coches vendidos en el año 1 (es decir, el año de referencia).

[239] Para varios Fabricantes del Pacto del Automóvil, la proporción entre producción y venta se basa en las cifras de producción y ventas en el año de referencia. En el caso de las SRO emitidas desde 1977, la proporción entre producción y ventas se establece en el 100 por ciento. En el Documento probatorio JPN-28 figura un resumen de la condición y la evolución de las SRO.

[240] Los vehículos vendidos para consumo en el Canadá incluyen los vehículos importados vendidos para consumo en el Canadá cuando se han suprimido los derechos de aduana aplicables a esos vehículos. La

ii) los Fabricantes del Pacto del Automóvil tienen que aumentar el valor de venta neto de los vehículos que producen en el Canadá para alcanzar la proporción establecida;

iii) sin embargo, si los vehículos así producidos por el Fabricante del Pacto del Automóvil se venden para consumo en el Canadá, esas ventas sólo aumentarán el valor de venta neto de los vehículos para el fabricante, ampliando así la diferencia entre el valor de venta neto y el valor de producción neto; y

iv) por ello, el Fabricante del Pacto del Automóvil sólo puede satisfacer la proporción entre producción y ventas exportando los vehículos que produce.[241]

5.208 Cuando la proporción entre producción y ventas es menor del 100 por ciento, también es necesario exportar. Como ejemplo puede utilizarse el caso en que las operaciones de un Fabricante del Pacto del Automóvil han alcanzado una proporción entre producción y ventas del 75 por ciento (la proporción más baja posible), en la forma siguiente:

i) cuando un Fabricante del Pacto del Automóvil importa vehículos de motor y los vende en el Canadá, aumenta el valor de venta neto de los vehículos "vendidos para consumo en el Canadá";

ii) para satisfacer la proporción, el Fabricante del Pacto del Automóvil tiene que aumentar el valor de venta neto de los vehículos que produce en el Canadá;

iii) como en el ejemplo expuesto en el párrafo 5.207, si los vehículos así producidos por el Fabricante del Pacto del Automóvil se venden para consumo en el Canadá, esas ventas sólo aumentarán el valor de venta neto de los vehículos para el fabricante, ampliando así la diferencia entre el valor de venta neto y el valor de producción neto;

iv) por ello, la única forma en que el Fabricante del Pacto del Automóvil sólo puede satisfacer la proporción entre producción y ventas establecida exportando los vehículos que produce, si bien una proporción entre producción y ventas inferior impone una presión menor en comparación con el caso utilizado como ejemplo en el párrafo 109.[242]

---

subsección 1 4) de la Lista de la MVTO de 1998 sólo excluye del cálculo de los vehículos vendidos para consumo en el Canadá las importaciones en las que no se han suprimido los derechos de aduana. *A sensu contrario*, cuando los derechos se suprimen, esas importaciones se incluyen en el cálculo (Documento probatorio JPN-4).

[241] En otras palabras, todo incremento de la producción que se venda en el Canadá afectará en la misma medida a ambos elementos de la proporción. El valor de las ventas de vehículos de motor (S) es el de los productos fabricados en el Canadá que se venden en el Canadá (D) y el de los productos fabricados en el extranjero que se venden en el Canadá (I). El valor de los vehículos de motor producidos es el de aquellos que son vendidos en el Canadá (D) y el de aquellos que son exportados (E). Matemáticamente, esas relaciones pueden exponerse así: $S_x = D_x + I_x$ y $P_x = D_x + E_x$. Resolución: $P_x/S_x = (D_x + E_x)/(D_x + I_x)$. Si $P_x/S_x \geq 1$, entonces $P_x \geq S_x$. Sustituyendo esos valores en la ecuación obtenemos $D_x + E_x \geq D_x + I_x$. Por tanto, $E_x \geq I_x$.

[242] Por ejemplo, aplicando la fórmula utilizada en la nota 241en un caso en el que la proporción es 75 a 100, en lugar de $E_x \geq I_x$, la fórmula será $E_x \geq I_x - 1/3P_x$.

- Prescripción en materia de VAC

5.209 La MVTO de 1998 especifica la prescripción en materia de contenido nacional en la forma siguiente:

> "el valor añadido en el Canadá sea igual o superior al valor añadido en el Canadá con respecto a todos los vehículos de esa categoría producidos en el Canadá por el fabricante en el año de referencia".[243]

5.210 En otras palabras, el valor añadido en el Canadá (VAC) para los vehículos de una categoría específica debe ser igual o superior al VAC en el año de referencia.

5.211 En la MVTO de 1998 se enumera una amplia serie de gastos que se incluyen en el cálculo del VAC.[244]

5.212 Con respecto al comercio de mercancías, la definición del VAC engloba diversas categorías de gastos que guardan especial relación con la presente diferencia. (Véase la sección II, Antecedentes.)

5.213 Como se explica en los Documentos probatorios JPN-15 a 19, todas las piezas, materiales y componentes para vehículos de motor pueden obtenerse tanto en el Canadá como fuera del Canadá. Es evidente que la prescripción en materia de VAC favorece a las piezas, materiales y componentes nacionales con preferencia a los productos competidores importados.

5.214 Con respecto al comercio de servicios, los elementos incluidos en la definición del VAC son los costos que puedan razonablemente atribuirse a la producción de los vehículos, como el costo de los trabajos de mantenimiento y reparación en el Canadá de las máquinas y equipos utilizados en el proceso de producción, el costo de los servicios de ingeniería, el de los trabajos experimentales y de desarrollo de productos ejecutados en el Canadá, y los gastos generales y administrativos en que se incurra en el Canadá.[245]

5.215 Esos servicios pueden obtenerse tanto en el Canadá como fuera del Canadá. Es evidente que la prescripción en materia de contenido nacional favorece a los servicios suministrados en el Canadá con preferencia a los servicios competidores suministrados fuera del Canadá.

5.216 La cuantía de contenido nacional que cada fabricante debe alcanzar para poder obtener la exención de derechos depende de las cifras que se alcanzaron en el año de referencia. Esas cifras no están a disposición del público, aunque el Gobierno del Canadá las puede obtener de las declaraciones e informes de los Fabricantes del Pacto del Automóvil.[246]

---

[243] Véase el párrafo b) ii) de la definición de "fabricante" en la subsección 1 1) de la Lista de la MVTO de 1998 (Documento probatorio JPN-4).

[244] Ibíd., definición de "valor añadido en el Canadá".

[245] Ibíd.

[246] Los Fabricantes del Pacto del Automóvil deben presentar informes periódicos al Gobierno del Canadá, sección 2 a) y b) de la Lista de la MVTO de 1998.

ii) Órdenes Especiales de Remisión (SRO)

5.217 A partir de 1965, el Gobierno del Canadá amplió el acceso a la exención de derechos mediante SRO aplicables a fabricantes individuales que no habían cumplido las condiciones originales establecidas en la MVTO de 1965 y las disposiciones que la sucedieron.[247] Actualmente, 83 fabricantes siguen estando facultados para obtener la exención de derechos en virtud de una SRO específica para la empresa emitida antes del 1º de enero de 1989. Sólo dos de los 83 fabricantes son productores de automóviles (concretamente, CAMI e Intermeccanica). En el Documento probatorio JPN-26 se enumeran las SRO actualmente vigentes y los fabricantes que se benefician de ellas.

- Requisitos necesarios para obtener una SRO

5.218 Ningún fabricante puede ya obtener una nueva SRO si no satisfacía los requisitos en materia de capacidad desde antes del 1º de enero de 1988. Como consecuencia de las restricciones introducidas en el CUSFTA que se han expuesto más arriba, el Gobierno del Canadá sólo puede otorgar la exención de derechos a las empresas ya enumeradas en el anexo 1002.1 del CUSFTA.

- Prescripciones en materia de manufactura y VAC

5.219 Aunque las condiciones son variables, dependiendo de las fechas en que se otorgaron las SRO, todas las SRO contienen la prescripción en materia de VAC y una prescripción en materia de manufactura (es decir, de proporción entre producción y ventas). Las definiciones de ambas prescripciones en las SRO son las mismas que en la MVTO de 1998. Como las SRO se otorgaron después de la adopción del Pacto del Automóvil entre el Canadá y los Estados Unidos, hubo que aplicar distintos años de referencia a cada fabricante para establecer las cantidades en las que se basarían las prescripciones en materia de contenido nacional y manufactura.

5.220 Las SRO que se otorgaron hasta 1976, inclusive, establecieron la proporción mínima entre producción y ventas en un 75 por ciento. Desde 1977, casi todas las SRO establecieron esa proporción en uno a uno. Hasta 1984, la prescripción en materia de VAC era la cantidad de VAC alcanzada en el año de referencia especificado. La única limitación era que el nivel de VAC en el año de referencia tenía que ser como mínimo un 40 por ciento del costo de las ventas. Desde 1984, la prescripción en materia de VAC para un año dado se expresa en forma de porcentaje del costo de las ventas en el año para el que se pide la exención de derechos. No hay remisión a los valores del año de referencia. Por consiguiente, con el paso de los años, las prescripciones en materia de manufactura y VAC establecidas en las SRO son cada vez más difíciles de satisfacer.[248]

[247] Las Órdenes Especiales de Remisión son reglamentos adoptados en el marco de la Ley de Administración Financiera, R.S.C. 1985, c. F-11. s. 23 (Documento probatorio JPN-3). La MVTO de 1965 exigía que las empresas hubiesen producido vehículos de motor en todos los trimestres del año de referencia, que se definía como el período de 12 meses transcurrido desde el 1º de agosto de 1963 al 31 de julio de 1964. Por consiguiente, en la práctica todo fabricante que no hubiese satisfecho ese requisito estaba imposibilitado de obtener la exención de derechos.

[248] En el Documento probatorio JPN-28 figura un cuadro comparativo de las condiciones establecidas en las diversas SRO con arreglo a las fechas en que se otorgaron.

iii) Declaraciones e informes

5.221 Con arreglo a la MVTO de 1998, cada Fabricante del Pacto del Automóvil está obligado, para seguir obteniendo la exención de derechos, a enviar al Ministro de las Rentas del Canadá una declaración antes de importar los primeros vehículos durante un período dado. Esa declaración debe enviarse antes del período de 12 meses que finaliza el 31 de julio.[249] Si no se presenta la declaración, se pierde el derecho a obtener la exención de derechos para las importaciones efectuadas durante el año en cuestión.

5.222 Además, la MVTO de 1998 establece que cada Fabricante del Pacto del Automóvil que importe vehículos al amparo de la exención de derechos debe presentar los informes sobre su producción y ventas de vehículos que requieran razonablemente el Ministro de las Rentas del Canadá y el Ministro de Industria.[250] Los Fabricantes del Pacto del Automóvil facultados para obtener la exención de derechos en virtud de una SRO específica para la empresa están también obligados, en virtud de esa SRO, a presentar informes para demostrar que han cumplido las condiciones en ella establecidas para cada período.[251]

5.223 En el Memorando D-10-16-3 de Rentas del Canadá se establecen otros requisitos en materia de información para demostrar el cumplimiento de la MVTO de 1998.[252] A más tardar el 1º de noviembre de cada año es preciso presentar una serie de informes al Ministro de las Rentas del Canadá y al Ministro de Industria.

5.224 Basándose en los informes presentados por el Fabricante del Pacto del Automóvil, los funcionarios de Rentas del Canadá determinan si ese fabricante ha cumplido las condiciones establecidas en la MVTO de 1998 o la SRO específica para la empresa. Si el Fabricante del Pacto del Automóvil ha cumplido todas las condiciones, no se perciben derechos sobre las importaciones de vehículos de motor efectuadas el año anterior. Si el Fabricante del Pacto del Automóvil no cumple las condiciones, se perciben derechos sobre las importaciones efectuadas el año anterior. No hay en la MVTO de 1998 ni en los memorandos departamentales disposiciones que establezcan que un Fabricante del Pacto del Automóvil perderá esa condición por el hecho de no haber cumplido las prescripciones en materia de resultados en un año dado. Aparentemente, si el Fabricante del Pacto del Automóvil satisface los criterios el año siguiente, no se perciben los derechos NMF aplicables a las importaciones de ese año.

5.225 La discrecionalidad desempeña un papel en la administración de la medida. Hay pruebas de que algunos Fabricantes del Pacto del Automóvil están facultados para obtener la remisión de los derechos de importación aunque no cumplieron los requisitos en materia de resultados. Paccar Inc. es un ejemplo destacable.[253]

---

[249] Sección 2, párrafo a) de la Lista de la MVTO de 1998 (Documento probatorio JPN-4).

[250] Ibíd., párrafo b).

[251] Memorando D-10-16-2, Rentas del Canadá, sección 8 (Documento probatorio JPN-8). Esa prescripción figura también en varias SRO, empezando por la Orden de Remisión para Equipamiento de Camiones, SI/72-38 (Documento probatorio JPN-6).

[252] Véase el Memorando D-10-16-3 (Documento probatorio JPN-7).

[253] Orden de remisión para PACCAR Inc., 1998, SRO/98-585, 2 de diciembre de 1998, Gaceta del Canadá parte II, volumen 132, Nº 26, 3174 (Documento probatorio JPN-9). Además, *Volvo* no satisfizo la proporción entre producción y ventas en 1997 (Documento probatorio JPN-40), pese a lo cual pudo importar

b) Exposición por las CE de la administración de la exención de derechos de importación por el Canadá

5.226 En lo tocante a las medidas relativas a la administración de la exención arancelaria, las **Comunidades Europeas** sostienen lo siguiente:

5.227 Cada año-modelo, los beneficiarios, antes de realizar la primera importación, deben presentar al Ministro de la Renta Nacional una declaración firmada en la que se comprometan a cumplir en ese año-modelo las prescripciones en materia de VAC y proporción estipuladas en la MVTO de 1998.[254]

5.228 Además, los beneficiarios deben presentar informes periódicos con información relativa a los costos de producción, el volumen de producción y las ventas.[255] Esa información permite a las autoridades canadienses verificar el cumplimiento no sólo de las prescripciones establecidas en la MVTO de 1998 sino también de los compromisos adicionales contenidos en las Cartas de Compromiso. Rentas del Canadá analiza los informes tras la finalización de cada año-modelo.

5.229 Todo fabricante que incumpla las prescripciones en materia de VAC o proporción estipuladas en la MVTO de 1998 en cualquier año-modelo con respecto a una categoría de vehículos de motor está obligado a pagar los derechos de aduana aplicables a todas las importaciones de vehículos de motor de esa categoría efectuadas durante ese año. Sin embargo, ese fabricante no pierde la condición de beneficiario del Pacto del Automóvil, y puede seguir obteniendo la exención arancelaria en cada año-modelo siguiente.

5.230 En las SRO se establecen obligaciones en materia de presentación de informes similares a las estipuladas en la MVTO de 1998.

5.231 Las consecuencias en el caso de que un beneficiario incumpla las prescripciones en materia de VAC y proporción establecidas en su SRO son las mismas que en caso de infracción de las prescripciones impuestas por la MVTO de 1998.

c) Respuesta del Canadá a los argumentos de los demandantes sobre la administración de la exención de derechos de importación

5.232 En relación con los argumentos de los demandantes sobre las medidas relativas a la administración de la exención de derechos, el **Canadá** responde lo siguiente:

5.233 El Japón y las Comunidades Europeas hacen referencia a los memorandos departamentales.[256] En esos documentos se explican las condiciones con arreglo a las cuales los fabricantes de vehículos pueden acceder a la remisión de derechos, y se indica que los productores de vehículos están obligados a presentar informes que demuestren el cumplimiento de las condiciones establecidas en la MVTO.

---

vehículos en régimen de franquicia (Documento probatorio 37-1). Esto es un ejemplo más de utilización abusiva de las facultades discrecionales del Gobierno del Canadá.

[254] MVTO de 1998, Lista, parte 1, 2 a). El formulario para presentar la declaración figura en la MVTO de 1998, Lista, parte 2.

[255] MVTO de 1998, Lista, parte 1, 2 b). El Documento probatorio EC-14 contiene muestras de los documentos para la presentación de informes.

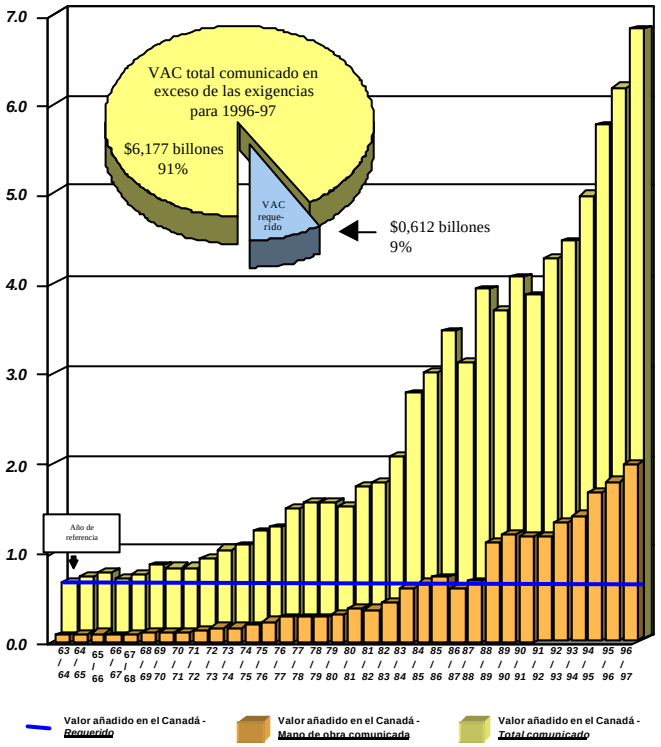
[256] Véanse los ejemplos presentados por las CE y el Japón en los Documentos probatorios EC-8/JPN-8; EC-9/JPN-7 y EC-10.

5.234 El Japón ha presentado pruebas de que los Tres Grandes, además de Volvo (Canada) Ltd. han superado reiteradamente sus prescripciones en materia de proporción con referencia a 1964 (sobre la base de los resultados conjuntos de los cuatro fabricantes).[257] De hecho, por lo general superan sobradamente sus respectivas proporciones. Cabe señalar, sin embargo, que los fabricantes que superan la proporción para ellos establecida no obtienen beneficios adicionales.

5.235 Tanto el Japón como las Comunidades Europeas han reconocido que la prescripción en materia de VAC impuesta por la MVTO es hoy en día insignificante.[258] Esto se ilustra adecuadamente en la *figura 2*.[259]

Figura 2 presentada por el Canadá

El VAC total requerido para los fabricantes de automóviles en virtud de la MVTO es tan insignificante que puede despreciarse
(Miles de millones de $)



Fuente: Base de datos del Departamento de Industria del Canadá. No se dispone de datos completos para 1997/98.

[257] Documento probatorio JPN-27, páginas 27 a 40.

[258] Documento probatorio EC-18, página 54; véase también el Informe de la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos sobre el Acuerdo entre los Estados Unidos y el Canadá relativo a la Industria de Vehículos de Motor: Su Evolución, Cláusulas y Repercusiones, en el Noveno Informe Anual del Presidente al Congreso sobre la Aplicación de la Ley relativa al Comercio de Productos del Automóvil, de 1965, Comité de Finanzas del Senado de los Estados Unidos, enero de 1976. En las páginas 27-40 de ese informe, presentado por el Japón como Documento probatorio JPN-27, se indica que el VAC "tiene actualmente poca importancia" ... "debido a los efectos de la inflación y al crecimiento del mercado canadiense". (Véanse también las páginas 27-35, 27-59.) El VAC es actualmente, unos 23 años después de la preparación del citado informe, aún menos significativo.

[259] El Documento probatorio CDA-2 contiene documentación justificativa.

5.236 La *figura 2* pone de manifiesto que el valor añadido en el Canadá total requerido a los Tres Grandes fabricantes de automóviles más Volvo (Canada) se fijó en alrededor de 612 millones de dólares en el año de referencia (1963-1964). Actualmente, unos 35 años después, sigue siendo el mismo. En el año-modelo 1996-1997, el último año con respecto al cual se dispone de datos completos, el VAC conjunto comunicado por los Tres Grandes más Volvo (Canada) fue de unos 7.000 millones de dólares[260], más de 11 veces superior al nivel requerido. Como se expone en la *figura 2*, simplemente los costos de la mano de obra hubieran permitido a los Tres Grandes más Volvo (Canada) cumplir o superar reiteradamente su prescripción en materia de VAC desde 1988.

B. ESTRUCTURA DE LA RAMA DE PRODUCCIÓN DE VEHÍCULOS DE MOTOR

1. Argumentos del Japón sobre la estructura de la rama de producción de vehículos de motor

5.237 Con respecto a la estructura de la rama de producción de vehículos de motor, el **Japón** aduce lo siguiente:

a) La integración de la rama de producción de vehículos de motor a nivel mundial y sus efectos en la estructura de la rama de producción canadiense

5.238 A nivel mundial, la rama de producción de automóviles está dominada por un número limitado de fabricantes de automóviles transnacionales. Entre esos fabricantes cabe citar los siguientes: i) empresas japonesas, como Honda Motor Co. Ltd. (Honda) y Toyota Motor Corporation (Toyota); ii) empresas norteamericanas, como Ford Motor Company (Ford) y General Motors Corporation (General Motors); iii) empresas europeas, como Bayerische Motor Werke AG (BMW), Volkswagen AG (Volkswagen), y Volvo AB (Volvo); y iv) una nueva empresa transcontinental, DaimlerChrysler AG (DaimlerChrysler), nacida de la fusión de Chrysler Corporation y Daimler Benz AG.

5.239 Esas empresas transnacionales han integrado sus operaciones de producción y distribución en distintos países para aumentar su eficiencia y racionalizar su producción. En particular, controlan filiales a las que se ha encomendado fabricar modelos específicos en fábricas específicas situadas en diversos países. Los modelos producidos en esas fábricas pueden destinarse al mercado nacional y a los mercados de exportación. Como consecuencia de ello, los vehículos de motor producidos en cada fábrica pueden estar destinados a mercados muy distintos. Esto permite a los fabricantes ofrecer una amplia gama de modelos a consumidores situados en mercados muy distintos, manteniendo al mismo tiempo economías de escala. Las complejas relaciones empresariales y las pautas resultantes de las adquisiciones en el mercado del Canadá se documentan en los Documentos probatorios JPN-10 y JPN-11.

5.240 Para completar sus líneas de producción, algunos fabricantes también han concertado contratos con empresas que no son filiales suyas, o han adquirido parte del capital social de otros fabricantes con la finalidad de vender modelos específicos. Por ejemplo, como se documenta en el Documento probatorio JPN-10, General Motors posee el 50 por ciento de las acciones de Saab (Suecia), un 37,5 por ciento de las acciones de Isuzu (Japón), un 50 por ciento de las acciones de CAMI (el otro 50 por ciento es propiedad de Suzuki) y el 100 por ciento de las acciones de Opel (Alemania). Hasta hace poco tiempo, Ford poseía el 10 por ciento del capital social de Kia (Corea del Sur), y actualmente es propietaria de la totalidad del capital social de Jaguar. Este tipo de

[260] Obsérvese que la cantidad *comunicada* es considerablemente menor que la cantidad real. Ello se debe a que ninguna de las Tres Grandes empresas se toma el trabajo de calcular cada dólar de valor añadido en el Canadá, dado que superan las prescripciones por un margen tan amplio.

relaciones comerciales permite a los principales fabricantes distribuir más modelos y ocupar nuevos segmentos del mercado sin necesidad de construir nuevas instalaciones de producción.

b) Efectos en la estructura de la rama de producción canadiense

5.241 Este proceso de integración mundial ha influido en la estructura de la rama de producción de vehículos de motor del Canadá. Concretamente, varios de esos fabricantes transnacionales son propietarios de filiales canadienses que producen, distribuyen y venden toda su gama de productos.

5.242 El sector de vehículos ligeros del Canadá, que incluye los coches de pasajeros y los camiones ligeros, está dominado por unas pocas filiales de propiedad extranjera que están plenamente integradas en las operaciones mundiales de sus empresas matrices. El único fabricante de automóviles de propiedad canadiense que está facultado para obtener la exención de derechos es Intermeccanica International Inc. (Intermeccanica), un pequeño fabricante de automóviles especiales.[261]

5.243 Hay dos categorías generales de filiales canadienses de fabricantes de automóviles transnacionales, las que fabrican y distribuyen vehículos de motor en el Canadá y las que sólo distribuyen en el Canadá automóviles importados.

5.244 En el cuadro que figura a continuación se enumeran las empresas incluidas en la primera categoría:

Cuadro 1 presentado por el Japón

Filial canadiense	**Empresa matriz y condiciones de propiedad**
Chrysler Canada Ltd. (Chrysler Canada)	Propiedad al 100 por ciento de Chrysler Corporation (empresa de propiedad estadounidense)[262]
Ford Motor Company of Canada Ltd. (Ford Canada)	Propiedad al 100 por ciento de Ford Motor Company (una empresa estadounidense)
General Motors of Canada Ltd. (GM Canada)	Propiedad al 100 por ciento de General Motors Corp. (una empresa de propiedad estadounidense)
Volvo Canada Ltd. (Volvo Canada)	Propiedad al 100 por ciento de Volvo Canada Holdings, que es propiedad de Volvo AB[263] (empresa de propiedad sueca)
CAMI Automotive Inc. (CAMI)	Propiedad al 50 por ciento de General Motors Corporation (empresa de propiedad estadounidense) y al 50 por ciento de Suzuki Motor Corporation (empresa de propiedad japonesa)
Toyota Motor Manufacturing Canada Inc (Toyota Manufacturing Canada)	Propiedad al 100 por ciento de Toyota Motor Corporation (empresa de propiedad japonesa)
Honda Canada Inc. (Honda Canada)	Propiedad al 50,14 por ciento de Honda Motor Company (empresa de propiedad japonesa) y al 49,86 por ciento de American Honda Motor Company (empresa de propiedad norteamericana al 100 por ciento de Honda Motor Company)

[261] Documento probatorio JPN-12.

[262] Los efectos de la creación de DaimlerChrysler en la propiedad de Chrysler Canada no se conocen con exactitud.

[263] Ford Motor Corporation ha anunciado que va a comprar la división de vehículos de motor de Volvo AB.

5.245 Estas filiales producen modelos específicos determinados por su respectiva o respectivas empresas matrices. Las filiales distribuyen esos automóviles en el mercado canadiense y el mercado de exportación. Con excepción de Toyota Manufacturing Canada, esas filiales distribuyen también modelos importados en el Canadá.

5.246 En el cuadro que figura a continuación se enumeran algunas empresas incluidas en la segunda categoría de filiales, es decir, las empresas que sólo distribuyen automóviles importados en el Canadá, con excepción de Toyota Canada Inc., que distribuye tanto automóviles importados como automóviles nacionales fabricados por Toyota Manufacturing Canada:

Cuadro 2 presentado por el Japón

Filial canadiense	**Empresa matriz y régimen de propiedad**
Toyota Canada Inc. (Toyota Canada)	Propiedad al 50 por ciento de Toyota Motor Corporation y al 50 por ciento de Mitsui & Company Ltd. (empresa de propiedad japonesa)
Nissan Canada Inc. (Nissan Canada)	Propiedad al 38,3 por ciento de Nissan Motor Co. Ltd. (empresa de propiedad japonesa) y al 61,7 por ciento de Nissan North America Inc. (empresa de propiedad estadounidense al 100 por ciento de Nissan Motor Co.)
Mazda Canada Inc. (Mazda Canada)	Propiedad al 60 por ciento de Mazda Motor Corporation (empresa de propiedad japonesa) y al 40 por ciento de Itochu Corporation (también empresa de propiedad japonesa)
Suzuki Canada Inc. (Suzuki Canada)	Propiedad al 100 por ciento de Suzuki Motor Corporation del Japón
Subaru Canada Inc (Subaru Canada)	Propiedad al 100 por ciento de Fuji Heavy Industries Ltd. del Japón
BMW Canada Inc.	BMW AG
Volkswagen Canada Inc.	Volkswagen AG

c) Producción e importación de vehículos de motor similares

i) Producción de automóviles en el Canadá

5.247 Las empresas que fabrican automóviles en el Canadá se identifican más arriba en el cuadro 1 presentado por el Japón. En el Documento probatorio JPN-13 se identifican las instalaciones de fabricación de esas empresas y los modelos de automóviles producidos en cada instalación.

5.248 La competencia en el mercado de automóviles del Canadá tiene lugar en el marco de segmentos específicos del mercado a los que corresponden modelos de automóviles competidores. En el Documento probatorio JPN-11 se reseñan los segmentos de mercado pertinentes para el mercado canadiense.

5.249 Sobre la base de la información que figura en el Documento probatorio JPN-11, en el siguiente cuadro se clasifican los automóviles producidos en el Canadá en 1996 con arreglo al segmento del mercado canadiense aplicable [264]:

[264] La división por segmentos utilizada en los cuadros que figuran a continuación es generalmente aceptada por los consumidores del mercado canadiense. Así lo confirma el Documento probatorio JPN-14, que consiste en ejemplares de la revista Wheel, que se vende en el mercado canadiense.

Cuadro 3 presentado por el Japón

Segmento de mercado	**Empresa, Modelo (1996)**
Subcompacto	GM Firefly/Metro Suzuki Swift Honda Civic HB
Compacto	Toyota Corolla Honda Acura EL Honda Civic Sedan/Coupe
Todo terreno pequeño	GM Firebird GM Camaro
Intermedio	GM Regal W GM Monte Carlo Chrysler Intrepid Chrysler Eagle Vision Chrysler Concorde
Grande	GM Bonneville H Ford Grand Marquis Ford Crown Victoria Chrysler New Yorker LH
Lujo	Volvo 850
Todo terreno compacto	GM Tracker/Sun Runner Suzuki Sidekick
Camioneta compacta	Chrysler Town & Country Chrysler Voyager/Caravan Ford Windstar
Full Size Pickup	Ford F150 Light Duty GM C/K 1500 Light Duty
Camioneta grande	Chrysler B150 Ram Van/Wagon

ii) Importación de automóviles

5.250 Los fabricantes/distribuidores y los distribuidores importan en el Canadá una amplia gama de modelos de automóviles. En el Documento probatorio JPN-11 se enumeran los automóviles importados en el Canadá y se identifican esos automóviles, desglosados por importados. En el cuadro que figura a continuación se clasifican los automóviles importados de países no norteamericanos, desglosados por importados en 1996 y por segmentos del mercado canadiense aplicables:

Cuadro 4 presentado por el Japón

Segmento del mercado	**Empresa, Modelo (1996)**
Subcompacto	**Chrysler** Eagle Summit (Japón) Colt 100/200 (Japón) **Ford** Aspire (Corea) **Hyundai** Accent (Corea) Excel (Corea) **Lada** Lada (Rusia) **Subaru** Justy (Japón) **Toyota** Tercel (Japón) **Mazda** 323 HB (Japón)
Compacto	**Subaru** Impreza (Japón) **Suzuki** Esteem (Japón) **Mazda** 323 Protégé (Japón) **Hyundai** Elantra (Corea) **Honda** Civic (Japón) **Toyota** Corolla (Japón)
Deportivo pequeño	**Chrysler** Stealth (Japón) **Volkswagen** Corrado (Alemania) Audi Coupe/Quattro (Alemania) **Toyota** Paseo (Japón) Celica (Japón) **Nissan** 240SX (Japón) **Mazda** MX-5/Miata (Japón) MX-3/Precidia (Japón) **Hyundai** Scoupe (Corea) Tiburon (Corea) **Honda** Acura Integra (Japón) Prelude (Japón) Del Sol (Japón)

Segmento del mercado	**Empresa, Modelo (1996)**
Intermedio	**Volkswagen** Passat (Alemania) **Nissan** Maxima (Alemania) **Hyundai** Sonata (Corea) **Toyota** Camry (Japón)
Lujo, pequeño	**GM** Cadillac Catera (Alemania) Saab 900 (Suecia) **Honda** Acura TL (Japón) **Mazda** Millenia (Japón) 929 (Japón) **Nissan** Infiniti G20 (Japón) Infiniti I30 (Japón) **Toyota** Lexus ES250/300 (Japón) **Mercedes** 190GAS/C-Class (Alemania) **Volkswagen** Audi 90 (Alemania)
Lujo	**GM** Saab 9000 (Suecia) **Ford** Jaguar Sedans (Reino Unido) **BMW** 5-Series (Alemania) 7-Series (Alemania) **Honda** Acura Legend/RL (Japón) **Nissan** Infiniti J30 (Japón) Infiniti Q45 (Japón) **Toyota** Lexus GS300 (Japón) Lexus LS400 (Japón) **Volkswagen** Audi 100/200 (Alemania) Audi A8 (Alemania) **Volvo** 960's (Bélgica o Suecia) 940's (Bélgica o Suecia) **Mercedes** S Class (Alemania) 300E/400E/E Class (Alemania)

Segmento del mercado	**Empresa, Modelo (1996)**
Deportivo de lujo	**Ford** Jaguar Sports Coupe (Reino Unido) **Volkswagen** Porsche (Alemania) **Toyota** Lexus SC400 (Japón) Supra (Japón) **Subaru** SVX (Japón) **Nissan** 300ZX (Japón) **Mazda** RX7 (Japón) **Honda** Acura NSX (Japón) **BMW** 6/8 Series (Alemania)
Furgoneta compacta	**Toyota** T100 4x2 (Japón) T100 4x4 (Japón)
Todo terreno compacto	**GM** Isuzu Trooper II (Japón) **Lada** Niva (Rusia) **Land Rover** Discovery (Reino Unido) Defender 90 (Reino Unido) **Nissan** Pathfinder (Japón) Infiniti QX4 (Japón) **Toyota** RAV4 (Japón) 4 Runner (Japón)
Camioneta compacta	**Chrysler** Summit Wagon (Japón) **Mazda** MPV (Japón) **Nissan** Axcess (Japón) **Honda** Odyssey (Japón) **Volkswagen** Bus/Transporter (Alemania) Camper (Alemania) Eurovan (Alemania)
Todo terreno grande	**Land Rover** Range Rover (Reino Unido) **Toyota** Lexus LX450 (Japón) Land Cruiser (Japón)

5.251 Una lectura conjunta de los cuadros 4 y 3 presentados por el Japón evidencia que los automóviles importados compiten en todos los segmentos de mercado en los que existe producción nacional de automóviles en el Canadá.

5.252 El cuadro 4 demuestra también claramente que hay competencia entre automóviles importados en cada segmento del mercado.

d) Producción e importación de piezas, componentes y materiales utilizados en la fabricación de automóviles

i) Producción de piezas, componentes y materiales en el Canadá

5.253 En el Canadá existe una importante rama de producción de piezas y componentes de automóviles que fabrica una gama completa de piezas y componentes. Esos productos incluyen elementos de carrocería, estampados, embellecedores, salpicaderos, controles, componentes de motores y componentes de transmisiones. El Documento probatorio JPN-15 contiene una amplia descripción de la rama de producción de piezas y componentes de automóviles del Canadá.

5.254 El Canadá produce también toda una gama de materiales utilizados en la producción de automóviles, como acero, plásticos, vidrio, caucho y lubricantes. En los documentos probatorios JPN-16 y JPN-17 se enumeran los productores de algunos de esos materiales.

ii) Piezas, componentes y materiales importados similares

5.255 En la mayoría de las economías desarrolladas donde existe una rama de producción de vehículos automóviles hay también una importante rama de producción de piezas, componentes y materiales. En el Documento probatorio JPN-18 se enumeran las principales empresas japonesas que fabrican piezas y componentes de automóviles. En el Documento probatorio JPN-19 se enumeran algunas de las empresas japonesas que producen materiales que pueden utilizarse en la producción de automóviles.

5.256 De la comparación de los Documentos probatorios JPN-15 a JPN-19 se deduce claramente que pueden obtenerse de fuera del Canadá piezas, componentes y materiales comparables y competitivos para la producción de automóviles.

e) Oferta y consumo de servicios similares

i) Servicios comerciales al por mayor

5.257 Como se ha indicado más arriba, los fabricantes de automóviles transnacionales distribuyen automóviles importados en el Canadá mediante canales de distribución establecidos por sus filiales canadienses. Por lo general, la filial canadiense se ocupa de importar el automóvil, de cumplir las formalidades aduaneras, incluido el pago de derechos de aduana cuando procede, y de distribuir los automóviles a los vendedores.

5.258 Todos los principales fabricantes de automóviles de ámbito mundial tienen su propia red de distribución en el Canadá. El Documento probatorio JPN-20 contiene un cuadro donde se muestra el número respectivo de agentes de esos fabricantes.

5.259 No se observan diferencias sustanciales en sus actividades mercantiles, con independencia de la nacionalidad del fabricante.

5.260 Además, como se demuestra en los Documentos probatorios JPN-10 y JPN-11, cada uno de los distribuidores de automóviles del Canadá importa automóviles de fabricantes extranjeros con los que tiene una relación basada en la propiedad del capital social o con los cuales su empresa matriz mantiene una relación contractual, como por ejemplo un acuerdo de empresa conjunta.

ii) Servicios relacionados con la producción de automóviles

5.261 Los fabricantes de vehículos de motor utilizan una amplia gama de servicios en el curso de la producción de vehículos de motor. Entre esos servicios cabe mencionar los siguientes:

Servicios de reparación y mantenimiento

- Asesoramiento técnico y otros servicios conexos relacionados con la forma o el método de reparación y mantenimiento de maquinaria y equipos utilizados en la producción de vehículos de motor.

Servicios de ingeniería

- Asesoramiento técnico y otros servicios conexos para la facilitación del proceso de manufactura en las fábricas de vehículos de motor.

Servicios generales

- Servicios de contabilidad y tratamiento de datos mediante redes de telecomunicación.
- Servicios de utilización de programas informáticos.
- Servicios para la administración idónea de las existencias.
- Servicios de asesoramiento para la gestión.

5.262 Esos servicios pueden obtenerse de proveedores de servicios con sede en el Canadá o en cualquier parte del mundo.

iii) La rama de producción de autobuses y vehículos de motor comerciales en el Canadá

5.263 La mayoría de los importadores facultados para obtener la exención de derechos fabrican también autobuses o vehículos comerciales específicos. La producción canadiense de autobuses y vehículos de motor comerciales específicos se expone en los Documentos probatorios JPN-21 y JPN-22.

f) Efectos discriminatorios de la exención de derechos

5.264 Como consecuencia de la reglamentación del comercio de productos del automóvil en el Canadá, algunas importaciones entran en el Canadá al amparo de la exención de derechos, que sin embargo no es aplicable a importaciones competidoras. En el cuadro 5 presentado por el Japón figuran datos sobre las importaciones de esas dos categorías de automóviles: i) importaciones que entran en el Canadá al amparo de la exención de derechos; y ii) importaciones competidoras que entran en el Canadá pero para las que no puede obtenerse la exención de derechos.

Cuadro 5 presentado por el Japón

Modelos importados que se importan en régimen de franquicia al amparo de la exención de derechos		**Modelos importados competidores que no pueden importarse al amparo de la exención de derechos**	
Segmento **Importador** Modelo (país de origen)	Unidades de vehículos de motor importados vendidas (1996)	Segmento **Importador** Modelo (país de origen)	Unidades de vehículos de motor importados vendidas (1996)
Subcompacto			
Ford		**Hyundai**	
Aspire (Corea)	2.309	Accent (Corea)	2
Chrysler		Excel (Corea)	10.540
Eagle Summit (Japón)	290	**Lada**	
Colt 100/200 (Japón)	891	Lada (Rusia)	981
		Subaru	
		Justy (Japón)	88
		Toyota	
		Tercel (Japón)	11.502
		Mazda	
		33 HB (Japón)	124
Lujo, pequeño			
GM		**Honda**	
Cadillac Catera (Alemania)	96	Acura TL (Japón)	1.569
Saab 900 (Suecia)	1.031	**Mazda**	
		Millenia (Japón)	403
		929 (Japón)	8
		Mercedes	
		190GAS/C-Class	1.929
		Nissan	
		Infiniti G20 (Japón)	164
		Infiniti I30 (Japón)	742
		Toyota	
		Lexus ES250/300 (Japón)	1.208
		Volkswagen	
		Audi 90 (Alemania)	1.347
Lujo			
GM		**BMW**	
Saab 9000 (Suecia)	275	5-Series (Alemania)	996
Ford		7-Series (Alemania)	449
Jaguar Sedans (Reino Unido)	859	**Honda**	
Volvo		Acura Legend/RL (Japón)	938
960's (Bélgica o Suecia)	539	**Mercedes**	
940's (Bélgica o Suecia)	46	S Class (Alemania)	761
		300E/400E/E Class (Alemania)	2.013
		Nissan	
		Infiniti J30 (Japón)	96
		Infiniti Q45 (Japón)	138
		Toyota	
		Lexus GS300 (Japón)	38
		Lexus LS400 (Japón)	464
		Volkswagen	
		Audi 100/200 (Alemania)	359
		Audi A8 (Alemania)	31

Modelos importados que se importan en régimen de franquicia al amparo de la exención de derechos		**Modelos importados competidores que no pueden importarse al amparo de la exención de derechos**	
Segmento **Importador** Modelo (país de origen)	Unidades de vehículos de motor importados vendidas (1996)	Segmento **Importador** Modelo (país de origen)	Unidades de vehículos de motor importados vendidas (1996)
Deportivo de lujo **Ford** Jaguar Sports Coupe (Reino Unido)	192	**Volkswagen** Porsche (Alemania) **Toyota** Lexus SC400 (Japón) Supra (Japón) **Subaru** SVX (Japón) **Nissan** 300ZX **Mazda** RX7 **Honda** Acura NSX **BMW** 6/8 Series	 373 100 7 63 45 328 16 16

Fuente: Asociación Canadiense de Vendedores de Automóviles Japoneses (Documento probatorio JPN-11).

5.265 Este cuadro demuestra que la exención de derechos discrimina entre los automóviles que se importan en régimen de franquicia al amparo de la exención de derechos y los automóviles importados que compiten con ellos. Esto es sobre todo evidente en el caso de los automóviles suecos, belgas y japoneses importados. Casi todos los automóviles suecos importados (es decir, Saab y Volvo) y los automóviles belgas (es decir, Volvo) se beneficiaron de la exención de derechos, mientras que ninguno de los automóviles japoneses importados competidores (*Acura*, *Infiniti* y *Lexus*) pudieron entrar en el Canadá al amparo de la exención de derechos.

5.266 Además, como consecuencia de la integración mundial arriba descrita, las importaciones de cada fabricante o distribuidor en el Canadá siempre procederán de una fuente única y específica, y no de diversas fuentes. Esta característica, que se pone de manifiesto en el Documento probatorio JPN-11, tiene importantes repercusiones en los efectos de la exención de derechos. En primer lugar, el número de países de los que pueden importarse vehículos de motor al amparo de la exención de derechos es limitado: son únicamente los países donde los Fabricantes del Pacto del Automóvil tienen filiales o empresas vinculadas. En segundo lugar, las condiciones de competencia están desequilibradas en favor de los vehículos de motor originarios de ese número limitado de países, en detrimento de los vehículos de motor competidores originarios de otros países.

5.267 El porcentaje de vehículos de motor de cada país de origen que se benefician de la exención de derechos que se puede observar en las estadísticas de importación del Canadá pone de relieve la discriminación inherente en la exención de derechos. Dependiendo del país de origen, el volumen de las importaciones que se benefician de la exención de derechos oscila desde cerca del 100 por ciento al 0 por ciento, como se observa en el cuadro que figura a continuación:

Cuadro 6 presentado por el Japón

País de origen	Vehículos importados en régimen de franquicia vendidos (1997)	Vehículos importados (1997)	Porcentaje en régimen de franquicia
Suecia	1.776	1.851	95,95
Bélgica	4.746	5.047	94,04
Reino Unido	1.020	2.275	44,84
Alemania	1.560	21.256	7,34
(Total CE)	9.102	30.629	29,72
Corea del Sur	972	19.956	4,87
Japón	4.502	153.349	2,94
Otros países	0	826	0

Nota: Las cifras que figuran en el cuadro no incluyen las importaciones procedentes de los Estados Unidos y México.

Fuente: Ward's Automotive Yearbook 1998, Estadísticas del Canadá (Documento probatorio JPN-37).

5.268 La ventaja competitiva derivada de la exención de derechos es claramente significativa. Puede afectar a todos los aspectos de las operaciones de los importadores y los proveedores de servicios comerciales al por mayor, con inclusión de la fijación de precios, la comercialización, los beneficios y el establecimiento de redes de distribución.

5.269 Los efectos discriminatorios de la exención de derechos en el comercio de mercancías (vehículos de motor, piezas y componentes, materiales) y el comercio de servicios (servicios comerciales al por mayor y otros servicios relacionados con la producción de vehículos de motor) se analizan con detalle en los argumentos presentados.

2. Respuesta del Canadá a determinados argumentos relativos a la estructura de la rama de producción de vehículos de motor

5.270 En relación con la información que figura en el cuadro 5 presentado por el Japón, el **Canadá**, cuyos argumentos adicionales figuran en las secciones relativas a alegaciones específicas, responde lo siguiente:

5.271 Según el Japón, el cuadro 5 presentado por ese país tiene por objeto demostrar que la exención de derechos discrimina entre los automóviles que se importan en régimen de franquicia al amparo de la exención de derechos [es decir, los procedentes de Suecia y de Bélgica] y los automóviles importados competidores que no se importan en régimen de franquicia [es decir, los procedentes del Japón]. El Grupo Especial debe tener en cuenta que en el cuadro 5 sólo se utilizan datos correspondientes a 1996 y se incluye un número de modelos que ya no se producen o ya no pueden obtenerse en el Canadá.[265] Además, algunos modelos enumerados en el documento original citado por el Japón (Documento probatorio JPN-11) no se incluyen en el cuadro 5, probablemente

[265] En el Documento probatorio CDA-5 se enumeran los modelos que figuran en el cuadro 5 que ya no se producen o venden en el Canadá.

porque si se hubieran incluido el Japón habría tenido que reconocer que varios automóviles competidores de origen japonés entran en régimen de franquicia.[266]

5.272 Como demuestran los datos que el Grupo Especial tiene ante sí, las medidas del Canadá no restringen los beneficios con respecto a ningún vehículo en particular, y los fabricantes beneficiarios pueden importar de cualquier parte del mundo. Sólo las decisiones comerciales de los fabricantes determinan el Miembro cuyos productos se benefician en un momento dado. El régimen arancelario, por su parte, es completamente neutral por lo que respecta a la nacionalidad.

3. Réplica del Japón a la respuesta del Canadá

5.273 Como réplica a los comentarios del Canadá en respuesta al cuadro 5 presentado por el Japón, el **Japón**, cuyos argumentos adicionales figuran en las secciones relativas a alegaciones específicas, aduce lo siguiente:

5.274 Con respecto al cuadro 5 presentado por el Japón, el Gobierno del Canadá aduce que dicho cuadro incluye modelos de automóviles que ya no se fabrican y, por consiguiente, ya no se importan en el Canadá. Sin embargo, es práctica habitual de los fabricantes de automóviles renovar regularmente sus líneas de modelos de coches y cambiar los nombres de los modelos en determinados segmentos del mercado. En el caso de los coches japoneses, los modelos se renuevan aproximadamente cada cuatro años. Como ejemplo de esas prácticas, cabe señalar que los nombres del Audi 90 y el Hyundai Excel se cambiaron a Audi A4 y Hyundai Accent, respectivamente, cuando recientemente se produjeron cambios de modelos. Ambos automóviles se siguen importando en el Canadá con sus nuevos nombres.

5.275 Con independencia de esas observaciones, el cuadro 5 presenta ejemplos concretos de importaciones y ventas en el Canadá en el año-modelo 1996, e ilustra en forma fiable la discriminación inherente en la exención de derechos. El cuadro documenta el trato "menos favorable" que se otorgó a determinados automóviles importados de determinados países como consecuencia de la aplicación de la exención de derechos en el pasado. La discriminación inherente sigue existiendo, por mucho que algunos modelos enumerados en el cuadro tal vez ya no se importen y vendan en el Canadá.

5.276 Actualmente, los automóviles originarios de los territorios de determinados Miembros de la OMC se importan en el Canadá en régimen de franquicia, mientras que automóviles originarios de los territorios de otros Miembros de la OMC, incluido el Japón, no se benefician de esa ventaja al importarse en el mercado canadiense. Las pruebas presentadas por el Gobierno del Canadá demuestran también esos efectos discriminatorios. El Documento probatorio CDA-6 demuestra que en 1998, al amparo de la exención de derechos, se importaron en régimen de franquicia y se vendieron en el Canadá los siguientes automóviles correspondientes al segmento de mercado de coches de lujo y coches de lujo pequeños:

Modelo	**Origen**
Saab 9-3	Suecia
Saab 9-6	Suecia
Saab 900	Suecia
Saab 9000	Suecia
Volvo 90	Suecia

[266] En 1996 son los siguientes: Suzuki Esteem (1.291 vehículos), Chrysler Stealth (20 vehículos), Honda/Acura serie CL (1.226 vehículos), Toyota Avalon (2.163 vehículos), General Motors Isuzu Trooper II (261 vehículos), Chrysler Summit Wagon (98 vehículos). Véase, sin embargo, la nota 267.

Modelo	**Origen**
Volvo S70 V70	Suecia
Jaguar XJ6	Reino Unido
Jaguar XJ5	Reino Unido
Catera	Alemania

5.277 Todos los automóviles similares importados del Japón y vendidos en el Canadá en 1998 estuvieron sujetos al pago de los derechos NMF aplicables. Según el Documento probatorio JPN-37, esos automóviles son:

Modelo	**Origen**
Acura TL, Legend	Japón (Honda)
Lexus ES300, LS400, GS300/400	Japón (Toyota)
Infiniti G20, I30, Q45, J30	Japón (Nissan)

5.278 Por consiguiente, las importaciones procedentes del Japón y de otros países siguen y seguirán sujetas al pago de derechos NMF del 6,1 por ciento, mientras que automóviles similares originarios de los territorios de otros Miembros de la OMC se importan y se seguirán importando en régimen de franquicia. Eso se debe a que, como ha reconocido el Canadá, los Fabricantes del Pacto del Automóvil sólo importan y distribuyen automóviles procedentes de fuentes específicas.

5.279 De hecho, los datos de que se dispone demuestran que los vínculos de capital entre los Fabricantes del Pacto del Automóvil y otras entidades son decisivos para la determinación del país de origen de las importaciones en régimen de franquicia. Por ejemplo, los automóviles enumerados en el Documento probatorio CDA-6 que han sido importados por Chrysler Canada y GM Canada fueron fabricados por los siguientes fabricantes extranjeros:

Importadores	**Modelos**	**Fabricantes**
Chrysler	Colt (Dodge) Stealth RAM 50	Mitsubishi
GM	Metro, Storm/Spectrum, Asuna, Sunfire	Suzuki
GM	Tiltmaster	Isuzu
GM	Lemans	Daewoo

5.280 Es bien sabido que entre 1971 y julio de 1993 Chrysler poseía (como máximo) el 24 por ciento del capital social de Mitsubishi Motors. GM, por su parte, es accionista de Suzuki y de Isuzu. Hasta octubre de 1992, GM poseía también un 50 por ciento del capital social de Daewoo.

5.281 Como demuestra el Documento probatorio CDA-6, Chrysler siguió importando y vendiendo automóviles Mitsubishi hasta mediados de 1996, y GM dejó de importar y vender automóviles Daewoo en 1992. El abandono gradual de las importaciones efectuadas por Chrysler tras la terminación de la vinculación de capital y el cese inmediato de las importaciones de automóviles Daewoo tras la terminación de las vinculaciones de capital indican que esas vinculaciones determinan la fuente de las importaciones de los Fabricantes del Pacto del Automóvil. Aunque Chrysler siguió vendiendo coches Mitsubishi importados en número decreciente durante el citado período de eliminación progresiva, ese período debe considerarse como el período de transición que Chrysler necesita para modificar gradualmente su línea de productos manteniendo al mismo tiempo sus redes de distribución.

5.282 Por tanto, contrariamente a lo alegado por el Gobierno del Canadá, las pruebas de que dispone el Grupo Especial ponen de manifiesto que en cualquier momento dado los beneficios derivados de la exención de derechos se circunscriben a determinados automóviles importados originarios de determinados países. Esos beneficios no se conceden a todos los automóviles similares originarios de los territorios de todos los Miembros de la OMC.

5.283 El Gobierno del Canadá aduce asimismo que algunos modelos enumerados en el documento original citado por el Japón no están incluidos en el cuadro 5 presentado por el Japón. Sin embargo, el Gobierno del Japón se permite señalar al Grupo Especial que el informe CAJAD (Documento probatorio JPN-11) que se utilizó para elaborar el cuadro 5 no es totalmente exacto.[267]

5.284 Habida cuenta de lo anterior, puede afirmarse que la declaración del Canadá de que un "examen de los datos completos conduce a un resultado que contrasta vivamente con la teoría sustentada por los japoneses" no encuentra fundamento en los hechos probados. Es evidente que se niega a los automóviles de origen japonés una ventaja que se otorga a automóviles similares originarios de los territorios de otros Miembros de la OMC.

5.285 El Gobierno del Canadá afirmó que más del 82 por ciento de las importaciones sujetas al pago de los derechos NMF mínimos del 6,1 por ciento procedían del Japón. Esto carece por completo de importancia. Lo que importa es que más del 97 por ciento de las importaciones de coches japoneses en el Canadá han estado sujetas al pago de derechos NMF y se ven obligadas a competir con coches importados en régimen de franquicia de otros pocos Miembros de la OMC. Los 181.000 vehículos de motor a que hace referencia el Gobierno del Canadá son vehículos de motor importados de países situados fuera de América del Norte. Sin embargo, otros 540.000 vehículos de motor se han importado anualmente de los Estados Unidos y de México al amparo de la exención de derechos. Como ha reconocido el Canadá, las importaciones procedentes de México están sujetas al pago de derechos reducidos en virtud del TLCAN, pero han quedado eximidas de ese pago como consecuencia de la exención de derechos. El argumento del Gobierno del Canadá a ese respecto en ningún modo justifica la incompatibilidad de la exención de derechos con los Acuerdos de la OMC (Documento probatorio JPN-37).

5.286 Además, la *figura 4* presentada por el Canadá no contiene datos sobre importaciones en régimen de franquicia procedentes de México y los Estados Unidos. Si el Gobierno del Canadá hace referencia al volumen global de importaciones en régimen de franquicia al amparo de la MVTO de 1998 y las SRO, debe hacer también referencia a las importaciones procedentes de México y los Estados Unidos al amparo de dichas normas, y revisar en consecuencia la *figura 4*. Naturalmente, en virtud del TLCAN, desde 1998 la mayoría de las importaciones de automóviles procedentes de los Estados Unidos ya no están sujetas al pago de derechos de aduana; por consiguiente, sólo deben suprimirse de la *figura 4* a partir del año 1998 cuando cumplen estrictas normas de origen TLCAN y los importadores declaran en los servicios de aduanas, mediante presentación de certificados, que han cumplido dichas normas. La cifra, revisada de forma que incluya los datos relativos a las importaciones en régimen de franquicia procedentes de los Estados Unidos y de México, es la siguiente:

[267] Los datos que figuran en el Ward's Automotive Yearbook (Documento probatorio JPN-37-4) indican que dos modelos enumerados en la nota 266 fueron fabricados en los Estados Unidos por filiales de Toyota y Honda. Se trata del Toyota Avalon y del Acura CL. Por consiguiente, esos modelos no se importaron del Japón como sugiere el Canadá. En lo que respecta a otros automóviles enumerados por el Canadá, cabe señalar que éstos no están englobados en los mismos segmentos de mercado que los modelos de automóviles enumerados en el cuadro 5 a los que no se aplica la exención de derechos, razón por la cual no se incluyeron en el cuadro.

Cuadro 7 presentado por el Japón

Importaciones de automóviles en régimen de franquicia en el Canadá (incluidas las importaciones procedentes de los Estados Unidos y de México) (unidades)							
Origen	Estados Unidos	México	Japón	Suecia/ Bélgica	Reino Unido	Otros (Alemania y Corea)	Total
1998	277.188	19.375	5.878	5.538	1.293	1.853	311.125
1997	308.140	52.319	4.566	2.837	1.020	2.532	371.414
1996	255.403	6.420	4.856	4.263	1.051	2.405	274.398
1995	244.800	4.403	8.036	8.368	948	4.646	271.201
1994	326.107	32.156	23.537	7.812	713	3.647	393.972
1993	261.596	42.497	50.064	5.814	630	5.765	366.366
1992	283.086	50.348	52.953	4.059	581	12.788	403.815
1991	368.209	47.073	41.180	4.499	727	6.930	468.618

Fuente: Importaciones en el Canadá procedentes de México; AMIA Statistics.
Otras; Ward's Autoinfo Bank.

1. Las importaciones procedentes de los Estados Unidos y de México sólo incluyen los automóviles importados por los Tres Grandes.
2. Las importaciones procedentes de México en 1991-1993 incluyen los vehículos comerciales.

Cuadro 8 presentado por el Japón

Importaciones de automóviles en régimen de franquicia en el Canadá (incluidas las importaciones procedentes de los Estados Unidos y de México) (porcentaje)							
Origen	Estados Unidos	México	Japón	Suecia/ Bélgica	Reino Unido	Otros (Alemania y Corea)	Total
1998	89,1	6,2	1,9	1,8	0,4	0,6	100
1997	83	14,1	1,2	0,8	0,3	0,7	100,1
1996	93,1	2,3	1,8	1,6	0,4	0,9	100,1
1995	90,3	1,6	3	3,1	0,3	1,7	100
1994	82,8	8,2	6	2	0,2	0,9	100,1
1993	71,4	11,6	13,7	1,6	0,2	1,6	100,1
1992	70,1	12,5	13,1	1	0,1	3,2	100
1991	78,6	10	8,8	1	0,2	1,5	100,1

5.287 *(En la sección VI, Argumentos Jurídicos de las Partes, se exponen argumentos adicionales relativos a la estructura de la rama de producción.)*

VI. ARGUMENTOS JURÍDICOS DE LAS PARTES

A. ARTÍCULO I DEL GATT

1. Argumentos del Japón

6.1 El **Japón** aduce lo siguiente:

6.2 La exención de derechos es incompatible con las obligaciones NMF contraídas por el Canadá en virtud del párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994 porque la ventaja, es decir, la eliminación de los derechos de aduana, no se otorga inmediata e incondicionalmente a productos similares originarios de los territorios de todos los demás Miembros.

6.3 El párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994 establece lo siguiente:

> "Con respecto a los derechos de aduana y cargas de cualquier clase impuestos a las importaciones o a las exportaciones, o en relación con ellas, o que graven las transferencias internacionales de fondos efectuadas en concepto de pago de importaciones o exportaciones, con respecto a los métodos de exacción de tales derechos y cargas, con respecto a todos los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones, y con respecto a todas las cuestiones a que se refieren los párrafos 2 y 4 del artículo III, cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado."

6.4 Para determinar si hay incompatibilidad con el párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994 es preciso responder a las siguientes preguntas:

i) ¿Está la exención de derechos relacionada con un derecho de aduana en el sentido del párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994?

ii) ¿Es la exención de derechos una ventaja en el sentido del párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994?

iii) ¿Son los productos en litigio productos "similares"?

iv) ¿Se ha concedido la ventaja otorgada a los productos originarios de determinados Miembros de la OMC "inmediata e incondicionalmente" a todos los productos similares originarios de los territorios de los demás Miembros de la OMC?

a) La exención de derechos está relacionada con un derecho de aduana en el sentido del párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994

6.5 La exención de derechos está relacionada con los derechos NMF del 6,1 por ciento, y englobada por ello en el ámbito de aplicación del párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994.

b) La exención de derechos es una ventaja en el sentido del párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994

6.6 El párrafo 1 del artículo I se aplica a "*cualquier* ventaja" concedida a los productos originarios de cualquier país. El sentido corriente del término "ventaja" es "una característica ventajosa; una circunstancia favorable" o sencillamente, un "beneficio".[268] El término "ventaja" se ha interpretado ampliamente tanto en relación con el GATT de 1947 como con el GATT de 1994.[269]

6.7 La exención de derechos concede una ventaja a determinados vehículos de motor porque dichos vehículos están exentos del pago de un derecho de aduanas que de otro modo se aplicaría.[270] Por consiguiente, es una "ventaja" en el sentido del párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994.

c) Los productos en litigio son productos "similares"

6.8 La determinación de si los productos son "similares" debe hacerse caso por caso, a la luz de todos los hechos y circunstancias pertinentes. Entre los factores pertinentes cabe destacar las características físicas, el uso final, los gustos y costumbres de los consumidores, y el precio.[271]

6.9 En el presente asunto, la exención de derechos abarca toda la gama de vehículos de motor importados en el Canadá.[272] No distingue entre vehículos de motor sobre la base de sus características

---

[268] *The Concise Oxford Dictionary of Current English*, octava edición (Clarendon Press: Oxford, 1990) (Documento probatorio JPN-41).

[269] El Órgano de Apelación hizo esa observación en su informe sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 49, párrafo 206, al referirse a la interpretación del término en el informe del Grupo Especial encargado del asunto *Estados Unidos - Denegación del trato de nación más favorecida con respecto al calzado, distinto del de caucho, procedente del Brasil*, adoptado el 12 de junio de 1992, IBDD 39S/150 (en lo sucesivo denominado informe del Grupo Especial sobre el asunto *Estados Unidos - Calzado distinto del de caucho*), párrafo 6.9. Véanse también los informes del Grupo Especial sobre el asunto *Comunidades Europeas - Régimen para la importación, venta y distribución de bananos*, adoptado en su forma modificada por el Órgano de Apelación el 25 de septiembre de 1997, Reclamación del Ecuador - WT/DS27/R/ECU, Reclamación de Guatemala - WT/DS27/R/GTM, Reclamación de Honduras - WT/DS27/R/HND, Reclamación de México - WT/DS27/R/MEX, Reclamación de los Estados Unidos - WT/DS27/R/USA, 22 de mayo de 1997 (en lo sucesivo denominados informes del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Bananos III (ECU/GTM/HND/MEX/USA*). [La numeración de párrafos y notas es idéntica en los informes de todas las partes demandantes en la diferencia. Sin embargo, en la sección de Constataciones de cada informe no se utilizan algunos párrafos y notas], (USA), párrafo 7.221.

[270] En su informe sobre el asunto *Indonesia - Determinadas medidas que afectan a la industria del automóvil*, adoptado el 23 de julio de 1998, WT/DS54/R, WT/DS55/R, WT/DS59/R y WT/DS64/R (en lo sucesivo denominado informe del Grupo Especial sobre el asunto *Indonesia - Automóviles*), párrafo 14.139, el Grupo Especial constató que los beneficios arancelarios (es decir, las reducciones de derechos) eran "ventajas" en el sentido del párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994.

[271] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas*, adoptado el 1º de noviembre de 1996, WT/DS8/AB/R, WT/DS10/AB/R y WT/DS11/AB/R (en lo sucesivo denominado informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Japón - Bebidas alcohólicas*), página 24. Esos criterios, a los que el Órgano de Apelación se refirió en el contexto del artículo III del GATT de 1994, fueron aplicados al análisis de los productos similares en el marco del artículo I del GATT de 1994 por el Grupo Especial encargado del asunto *Indonesia - Automóviles*, *supra*, nota 270, párrafo 14.141.

[272] Hay algunas limitaciones al ámbito de cobertura que no son pertinentes para el presente procedimiento. Por ejemplo, en la subsección 1 1) de la Lista de la MVTO de 1998, el término "automóvil" excluye "las ambulancias o los coches fúnebres", el término "autobús" excluye los "trolebuses eléctricos, los vehículos anfibios, los vehículos oruga completos o mixtos o los vehículos de motor destinados fundamentalmente

físicas, el uso final, los gustos y costumbres de los consumidores o el precio. Al estar en vigor la exención de derechos, el Canadá aplica derechos de importación más altos a las importaciones de los fabricantes que no son Fabricantes del Pacto del Automóvil que a importaciones idénticas de Fabricantes del Pacto del Automóvil. En consecuencia, los vehículos de motor a los que se aplica la exención de derechos y aquellos a los que no se aplica son *per se* productos "similares".[273] El mismo razonamiento se aplica a todos los tipos de vehículos de motor (es decir, automóviles, autobuses y vehículos comerciales específicos).

6.10 El Documento probatorio JPN-11 y los cuadros 3, 4 y 5 presentados por el Japón clasifican los automóviles importados en el Canadá con arreglo a los segmentos del mercado aplicables.[274] Demuestran que tanto los Fabricantes del Pacto del Automóvil como los que no lo son importan automóviles "similares".[275]

d) La ventaja no se concede inmediata e incondicionalmente a productos similares originarios de todos los Miembros de la OMC

6.11 Con arreglo al párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994, la ventaja debe concederse "inmediata e incondicionalmente" a los productos similares originarios de los territorios de todos los Miembros de la OMC. El sentido corriente de la palabra "incondicional" es "no sujeto a condiciones".[276]

6.12 En el presente asunto, el Gobierno del Canadá sólo concede las ventajas de la exención de derechos a los vehículos de motor importados por los Fabricantes del Pacto del Automóvil de conformidad con las muchas condiciones o prescripciones descritas en la argumentación fáctica del Japón. La ventaja dimanante de la exención de derechos está condicionada a diversos criterios no relacionados con los productos importados en sí mismos. Esos criterios son, entre otros, i) si los vehículos de motor han sido importados por Fabricantes del Pacto del Automóvil, y ii) si los Fabricantes del Pacto del Automóvil han satisfecho las prescripciones en materia de VAC y manufactura.

---

a uso fuera de la carretera", y la expresión "vehículo comercial específico" excluye los "autobuses, los trolebuses eléctricos que no circulan por raíles, los coches de bomberos, los vehículos anfibios, los vehículos oruga completos o mixtos, los carritos de golf o para inválidos, los camiones-pórtico y los vehículos de motor destinados fundamentalmente a uso fuera de la carretera".

[273] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Indonesia - Automóviles*, *supra*, nota 270, párrafo 14.141; informe del Grupo Especial sobre el asunto *Estados Unidos - Calzado distinto del de caucho*, *supra*, nota 269, párrafo 6.12.

[274] En relación con los automóviles, el Grupo Especial encargado del asunto *Indonesia - Automóviles* incluyó la clasificación por segmentos del mercado en su análisis para determinar si los productos eran similares. informe del Grupo Especial sobre el asunto *Indonesia - Automóviles*, *supra*, nota 270, párrafos 14.110 y 14.111.

[275] El Japón ha indicado que el informe CAJAD utilizado para elaborar el cuadro 5 (Documento probatorio JPN-11) no es del todo exacto. Véase *supra*, párrafo 5.283 y notas 266 y 267.

[276] *The Concise Oxford Dictionary*, 238 (Documento probatorio JPN-41). En el asunto *Indonesia - Automóviles*, el Grupo Especial constató que esta prescripción significa que una ventaja no puede condicionarse a ningún criterio que no esté relacionado con el producto importado en sí mismo, véase *supra*, nota 270, párrafo 14.143. Véanse también el informe del Grupo Especial sobre el asunto *Prestaciones familiares en Bélgica*, adoptado el 7 de noviembre de 1952, BISD 1S/59 (en lo sucesivo denominado informe del Grupo Especial sobre el asunto *Prestaciones familiares en Bélgica*) y el informe del *Grupo de Trabajo sobre la adhesión de Hungría*, adoptado el 30 de julio de 1973, IBDD 20S/38 (en lo sucesivo denominado informe del *Grupo de Trabajo sobre la Adhesión de Hungría*).

6.13 En el asunto *Indonesia - Automóviles*, el Grupo Especial aclaró que con arreglo al párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994 ninguna ventaja puede condicionarse a ningún criterio no relacionado con el propio producto importado.[277]

6.14 El Grupo Especial encargado del asunto *Prestaciones familiares en Bélgica* confirmó esa interpretación al afirmar que la legislación belga tendría que enmendarse en la medida en que hiciera que la exención dependiera de determinadas condiciones.

6.15 La referencia del Grupo Especial encargado del asunto *Indonesia - Automóviles* al "propio producto importado" para articular esta interpretación es razonable. Cuando las condiciones o criterios están relacionados con el producto material de que se trata, permiten hacer una distinción entre productos sobre la base de que no son "similares". Cuando los productos no son "similares", no puede existir discriminación en el sentido del artículo I del GATT.

6.16 Por tanto, el Canadá no ha concedido "inmediata e incondicionalmente" la ventaja a los productos similares originarios de los territorios de todos los Miembros de la OMC, y la exención de derechos es incompatible con las obligaciones NMF del Canadá en virtud del párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994.

e) La ventaja concedida a los productos originarios de determinados Miembros de la OMC no se ha concedido a productos similares originarios de los territorios de todos los Miembros de la OMC

6.17 En la práctica, al restringir el acceso a los beneficios, la exención de derechos discrimina otorgando una ventaja a los vehículos de motor procedentes de determinados países y denegando esa misma ventaja a vehículos de motor similares originarios de los territorios de otros Miembros de la OMC.

6.18 Aunque teóricamente los Fabricantes del Pacto del Automóvil pueden importar vehículos de motor de cualquier origen nacional, en la práctica han preferido y seguirán prefiriendo importar los productos de determinadas empresas de países determinados, dados los antecedentes de sus transacciones, los vínculos de capital que se exponen en el Documento probatorio JPN-10 y la nacionalidad de las empresas que invierten en los Fabricantes del Pacto del Automóvil. Por ejemplo, se percibirían los derechos NMF sobre las importaciones de vehículos de motor procedentes del Japón efectuadas por empresas como Toyota Canada y Honda Canada, mientras que la mayoría de los vehículos de motor que pueden disfrutar de la exención de derechos son de un origen nacional determinado, y han sido producidos por los Tres Grandes, por Volvo o por fabricantes que tienen vínculos de capital con los Tres Grandes (como Saab, Opel y Jaguar).

6.19 Esto significa que en la práctica la limitación de los fabricantes elegibles y otras condiciones de las que depende la exención de derechos reservan el acceso a la ventaja a determinados Miembros de donde proceden las empresas con las que los Fabricantes del Pacto del Automóvil mantienen determinadas relaciones comerciales.

---

[277] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Indonesia - Automóviles*, *supra*, nota 270, párrafo 14.143. El Grupo Especial afirmó también lo siguiente: "Por las razones que hemos expuesto, consideramos que tanto el Programa de Automóviles de junio de 1996, que estableció una discriminación entre las importaciones con respecto a la asignación de beneficios fiscales y arancelarios, basada en varias condiciones y en otros criterios no relacionados con las propias importaciones, como el Programa de Automóviles de febrero de 1996, que establece asimismo una discriminación entre las importaciones con respecto a la asignación de beneficios arancelarios, basada en varias condiciones y en otros criterios no relacionados con las propias importaciones, son incompatibles con las disposiciones del artículo I del GATT." (párrafo 14.147)

6.20 Además, la naturaleza discriminatoria de la exención de derechos se fortaleció más aún desde que el 1º de enero de 1989 se congeló la lista de importadores facultados (es decir, los Fabricantes del Pacto del Automóvil). Este régimen restringe expresamente el origen del que pueden importarse vehículos de motor al amparo de la exención de derechos.

6.21 Las estadísticas generales de importación recogidas en el cuadro 6 presentado por el Japón ponen de manifiesto esa discriminación. Esos datos demuestran que mientras que cerca del 100 por ciento de las importaciones procedentes de determinados países pueden efectuarse al amparo de la exención de derechos, no ocurre lo mismo con las importaciones procedentes de otros países.

6.22 En los cuadros 9 y 10 presentados por el Japón se exponen dos ejemplos que muestran cómo los automóviles importados originarios del territorio de un Miembro de la OMC se benefician de la exención de derechos, mientras que las importaciones de automóviles "similares" originarios del territorio de otro Miembro de la OMC no disfrutan de ese beneficio.

6.23 General Motors importa de Suecia el *Saab 900* y el *Saab 9000*, automóviles de lujo fabricados por Saab.[278] Esos automóviles se importan en el Canadá en régimen de franquicia al amparo de la exención de derechos y se venden en el mercado canadiense.

6.24 Los fabricantes japoneses producen automóviles similares que se importan en el Canadá para su venta en el mercado canadiense. Esos automóviles figuran en la columna derecha del siguiente cuadro.

Cuadro 9 presentado por el Japón

Modelos importados al amparo de la exención de derechos	**Automóviles similares producidos por fabricantes japoneses que importan en el Canadá sin los beneficios de la exención de derechos**
Lujo, pequeño **GM** Saab 900 (Suecia)	**Honda** Acura TL (Japón) **Mazda** Millennia (Japón) 929 (Japón) **Nissan** Infiniti G20 (Japón) Infiniti I30 (Japón) **Toyota** Lexus ES250/300 (Japón)
Lujo **GM** Saab 9000 (Suecia)	**Honda** Acura Legend (Japón) **Nissan** Infiniti J30 (Japón) Infiniti Q45 (Japón) **Toyota** Lexus GS300 (Japón) Lexus LS400 (Japón) Infiniti Q45 (Japón) **Toyota** Lexus GS300 (Japón) Lexus LS400 (Japón)

[278] La información accesible al público en el sitio en la Web de Saab revela que General Motors posee un 50 por ciento de las acciones de Saab.

6.25 Ninguno de esos automóviles, que comprenden todos los automóviles "similares" producidos en el Japón y exportados al Canadá, se han importado en el Canadá al amparo de la exención de derechos. Por consiguiente, hasta la fecha se ha aplicado los derechos NMF.

6.26 Volvo Canada (que pronto será parte de Ford) importa de Bélgica o de Suecia automóviles de los modelos *Volvo 960 y 940*. Esos automóviles se importan en el Canadá en régimen de franquicia al amparo de la exención de derechos y se venden en el mercado canadiense.

6.27 Los fabricantes japoneses producen automóviles similares que se importan en el Canadá para su venta en el mercado canadiense. Esos automóviles figuran en la columna derecha del siguiente cuadro.

Cuadro 10 presentado por el Japón

Modelos importados al amparo de la exención de derechos	**Automóviles similares producidos por fabricantes japoneses que importan en el Canadá sin los beneficios de la exención de derechos**
Lujo **Volvo** 960 (Bélgica o Suecia) 940 (Bélgica o Suecia)	**Honda** Acura Legend/RL (Japón) **Nissan** Infiniti J30 (Japón) Infiniti Q45 (Japón) **Toyota** Lexus GS300 (Japón) Lexus LS400 (Japón)

6.28 Ninguno de esos automóviles, que comprenden todos los automóviles "similares" producidos en el Japón y exportados al Canadá, se ha importado en el Canadá al amparo de la exención de derechos. Por consiguiente, hasta la fecha se han aplicado los derechos NMF.

6.29 Los efectos de esta discriminación se reflejan claramente en las estadísticas de importación del Canadá. En 1997, casi el 100 por ciento de las importaciones de *casi todos* los automóviles procedentes de Suecia o de Bélgica entraron en el Canadá en régimen de franquicia al amparo de la exención de derechos.[279] Compárese esto con el 0 por ciento de las importaciones de los automóviles similares y por ello competidores arriba citados importados del Japón. Ello demuestra claramente que en la práctica la ventaja dimanante de la exención de derechos no se ha concedido a productos similares originarios de todos los Miembros de la OMC.

6.30 El anterior razonamiento se aplica igualmente a las importaciones de todos los vehículos de motor (es decir, automóviles, autobuses y vehículos comerciales específicos) siempre que se importen vehículos de motor similares al amparo de la exención de derechos, aunque no haya habido nunca ejemplos concretos como los expuestos más arriba porque hasta la fecha no se han efectuado importaciones destinadas a esos segmentos del mercado.[280]

[279] Véase el cuadro 6.

[280] Véase el informe del Grupo Especial sobre el asunto *Estados Unidos - Sección 337 de la Ley Arancelaria de 1930*, adoptado el 7 de noviembre de 1989, IBDD 36S/402 (en lo sucesivo denominado informe del Grupo Especial sobre el asunto *Estados Unidos - Sección 337*), párrafo 5.13, y el informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Corea - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas*, adoptado el 17 de febrero de 1999, WT/DS75/AB/R y WT/DS84/AB/R (en lo sucesivo denominado informe del Órgano de Apelación sobre el asunto

6.31 De ese modo, el hecho de que sólo los Fabricantes del Pacto del Automóvil puedan acceder a la exención de derechos tiene por resultado que se deniegue el acceso en régimen de franquicia al mercado del Canadá a las exportaciones de cualquier origen que no sea el de un grupo limitado de Miembros de la OMC. En razón del argumento expuesto por el Órgano de Apelación en el asunto *CE - Bananos III*[281], la exención de derechos es incompatible con el principio NMF consagrado en el párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994.

2. Argumentos de las Comunidades Europeas

6.32 Las Comunidades Europeas aducen lo siguiente:

6.33 En su parte pertinente, el párrafo 1 del artículo I del GATT establece que:

> "Con respecto a los derechos de aduana y cargas de cualquier clase impuestos a las importaciones … cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país … será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes …".

6.34 Como se demuestra más abajo, la exención arancelaria es incompatible con el párrafo 1 del artículo I del GATT porque *de facto* concede a las importaciones de automóviles originarias de los Estados Unidos y de México una ventaja que no otorga a las importaciones de productos similares originarias de otros Miembros.

a) Las medidas confieren una "ventaja" en el sentido del párrafo 1 del artículo I

6.35 El párrafo 1 del artículo I del GATT se aplica, entre otras cosas, a cualquier ventaja otorgada por un Miembro "con respecto a los derechos de aduana ...". Por tanto, la exención arancelaria es una "ventaja" en el sentido del párrafo 1 del artículo I del GATT.

b) Los automóviles importados por los beneficiarios son "similares" a los automóviles importados por quienes no son beneficiarios

6.36 La exención arancelaria no se basa en las características de los automóviles importados por los beneficiarios. Las importaciones efectuadas por quienes no son beneficiarios no podrían disfrutar de la exención arancelaria aunque los automóviles por ellos importados fueran idénticos en todos sus aspectos a los importados por los beneficiarios.

c) La exención arancelaria beneficia principalmente a las importaciones procedentes de los Estados Unidos y México

6.37 El párrafo 1 del artículo I del GATT no prohíbe únicamente las medidas que discriminen formalmente, es decir, *de jure*, en virtud del país de origen de los productos importados. Como

---

Corea - Bebidas alcohólicas), páginas 32 a 37. Véase también el informe del Grupo Especial sobre el asunto *Canadá - Determinadas medidas que afectan a las publicaciones periódicas*, adoptado el 30 de julio de 1997, WT/DS31/R (en lo sucesivo denominado informe del Grupo Especial sobre el asunto *Canadá - Publicaciones periódicas*), párrafo 5.23, confirmado por el informe del Órgano de Apelación, adoptado el 30 de julio de 1997, WT/DS31/AB/R (en lo sucesivo denominado informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Canadá - Publicaciones periódicas*), página 23.

[281] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III, supra*, nota 49, párrafo 232.

recordó el Órgano de Apelación en el asunto *CE - Bananos III*, el párrafo 1 del artículo I del GATT también se ha aplicado en el pasado a medidas que entrañan discriminación *de facto*.[282]

6.38 A primera vista, la exención arancelaria no es discriminatoria, ya que se aplica igualmente a todas las importaciones de automóviles efectuadas por los beneficiarios, con independencia de su país de origen. Sin embargo, en la práctica, dado que los principales beneficiarios de la exención arancelaria son filiales de empresas de los Estados Unidos con grandes instalaciones de fabricación en los Estados Unidos y en México, la exención arancelaria beneficia casi exclusivamente a las importaciones de automóviles originarias de esos dos Miembros.

6.39 Como puede verse en el cuadro 1 presentado por las CE, en 1997 las importaciones de automóviles procedentes de los Estados Unidos y México representaron el 97 por ciento de las importaciones efectuadas al amparo de la exención arancelaria. Esa proporción no es consecuencia de factores comerciales, como prueba el hecho de que, en contraste, las importaciones procedentes de los Estados Unidos y México representaron menos del 80 por ciento del total de importaciones de automóviles en el Canadá.

6.40 Además, como se expone en el cuadro 2 presentado por las CE, mientras que en 1997 la inmensa mayoría de las importaciones procedentes de México y los Estados Unidos se beneficiaron de la exención arancelaria, la mayoría de las importaciones procedentes de otras fuentes estuvieron sujetas al pago de derechos de aduana.

Cuadro 1 presentado por las CE

Importaciones de automóviles, por país de exportación - 1997

(millones de dólares del Canadá)

	Total de importaciones	**Porcentaje del total de importaciones**	**Importaciones al amparo del Pacto del Automóvil***	**Proporción de importaciones al amparo del Pacto del Automóvil***
Estados Unidos	12.526	70,68	10.498	88,23%
México	1.459	8,23	1.071	9,00%
Estados Unidos + México	13.985	78,91	11.569	97,23%
Japón	2.492	14,06	0,2	0,02%
Europa	898	5,07	164	1,38%
Otros países	363	2,04	162	1,36%

*Incluye las importaciones al amparo de la MVTO de 1998 y las SRO.

Fuente: Informe sobre el comercio de productos de la industria del automóvil, 1997, Departamento de Industria del Canadá, cuadros 2 y 3 (Documento probatorio EC-15).

[282] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III, supra*, nota 49, párrafos 231 y 232. Como ejemplos de esa práctica, el Órgano de Apelación se refirió a los informes de los Grupos Especiales encargados de los asuntos *España - Régimen arancelario del café sin tostar*, adoptado el 11 de junio de 1981, IBDD 28S/109 (en lo sucesivo denominado informe del Grupo Especial sobre el asunto *España - Café sin tostar*), *Comunidades Económicas Europeas - Importaciones de carne de bovino procedentes del Canadá*, adoptado el 10 de marzo de 1981, IBDD 28S/97 (en lo sucesivo denominado informe del Grupo Especial sobre el asunto *CEE - Carne de bovino procedente del Canadá*), y *Japón - Arancel aplicado a las importaciones de madera de picea-pino-abeto aserrada en tamaños corrientes*, adoptado el 19 de julio de 1989, IBDD 36S/191 (en lo sucesivo denominado informe del Grupo Especial sobre el asunto *Japón - Madera aserrada*).

Cuadro 2 presentado por las CE

Porcentaje de las importaciones al amparo del Pacto del Automóvil
en el total de importaciones de automóviles - 1997

	Total de importaciones (millones de $Can) **(A)**	**Importaciones al amparo del Pacto del Automóvil*** (millones de $Can) **(B)**	**Porcentaje de importaciones al amparo del Pacto del Automóvil* (B) en el total de importaciones (A)**
Estados Unidos	12.526	10.498	83,81
México	1.459	1.071	73,41
Estados Unidos + México	13.985	11.596	82,91
Japón	2.492	0,2	0,01
Europa	898	164	18,26
Japón + Europa	3.390	164,2	4,84
Total	17.720	11.898	67,14

*Incluye las importaciones al amparo de la MVTO de 1998 y las SRO.

Fuente: Informe sobre el comercio de productos de la industria del automóvil, 1997, Departamento de Industria del Canadá, cuadros 2 y 3 (Documento probatorio EC-15).

3. Respuesta del Canadá

6.41 El **Canadá** responde lo siguiente:

a) Los demandantes no han presentado pruebas

6.42 Al parecer, los demandantes creen que este Grupo Especial podría constatar, basándose en meras afirmaciones, que el Canadá está vulnerando sus obligaciones en el marco de la OMC. Eso es lo que ellos quisieran; sin embargo, es evidente que la carga de la prueba de las alegaciones de los demandantes contra el Canadá recae sobre ellos. Es algo bien establecido en la jurisprudencia de la OMC, especialmente por el Órgano de Apelación en el principal asunto referente a esa cuestión, *Estados Unidos - Medida que afecta a las importaciones de camisas y blusas de lana procedentes de la India*[283]:

> "… 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 es una regla de prueba generalmente aceptada que la carga de la prueba incumbe a la parte, sea el demandante o el demandado, que afirma una determinada reclamación o defensa".[284]

[283] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Estados Unidos - Medida que afecta a las importaciones de camisas y blusas de lana procedentes de la India*, adoptado el 23 de mayo de 1997, WT/DS33/AB/R (en lo sucesivo denominado informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Estados Unidos - Camisas de lana*), páginas 12 y siguientes.

[284] Ibíd., página 14.

6.43 El Órgano de Apelación ha declarado también que la parte demandante debe:

> "… *presentar pruebas y argumentos jurídicos* suficientes para demostrar que la medida de la [parte demandada] es incompatible con las obligaciones adquiridas [en el marco de la OMC]. Entonces, ... pasa a la [parte demandada] la carga de presentar pruebas y argumentos para refutar la alegación.[285] (cursiva añadida)

6.44 Las comunicaciones de los demandantes distan mucho de cumplir esta obligación legal y probatoria. Como demostrará el Canadá, ninguno de los demandantes ha podido establecer una presunción con respecto a ninguna de sus alegaciones, lo que no es sorprendente porque esas alegaciones no son sostenibles. Lo sorprendente y perturbador, sin embargo, es que en muchos casos ni siquiera se intenta fundamentarlas. El Órgano de Apelación ha declarado claramente que un demandante no puede limitarse a desplazar la carga de la prueba refiriéndose simplemente a una medida y afirmando que infringe una norma de la OMC.[286] Las cosas no son de una forma determinada simplemente porque se diga que lo son. Además, la presentación de copias de extractos de una guía de fabricantes de piezas de automóviles canadienses, un manual donde se enumeran los fabricantes japoneses de piezas y componentes de automóviles, páginas en la Web de empresas que fabrican mercancías utilizadas en la producción de automóviles, y listas de modelos de vehículos, aunque tal vez pueda interesar a los fabricantes de automóviles, en ningún caso constituye una prueba de las alegaciones formuladas por los japoneses que las han presentado[287], ni desde luego de nada que afecte en algún sentido a la presente diferencia.

b) La MVTO y las SRO otorgan trato NMF a los productos

6.45 Ambos demandantes alegan, si bien por distintas razones, que las medidas adoptadas por el Canadá en cumplimiento de las obligaciones contraídas en el Pacto del Automóvil son incompatibles con sus obligaciones NMF por lo que respecta al comercio de mercancías en virtud del párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994. Sus respectivas afirmaciones son resultado de una interpretación y aplicación erróneas del artículo I. Tanto *de jure* como *de facto*, el régimen arancelario del Canadá aplicable a los productos de la industria del automóvil es plenamente compatible con la letra y el espíritu del artículo I. Además, aun en el caso de que se otorgara una ventaja a los asociados del Canadá en el TLCAN, ello sería perfectamente legítimo, porque el TLCAN crea una zona de libre comercio en el sentido del artículo XXIV del GATT de 1994.

6.46 El párrafo 1 del artículo I establece lo siguiente:

> "Con respecto a los derechos de aduana y cargas de cualquier clase impuestos a las importaciones o a las exportaciones, o en relación con ellas, o que graven las transferencias internacionales de fondos efectuadas en concepto de pago de importaciones o exportaciones, con respecto a los métodos de exacción de tales

---

[285] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *India - Protección mediante patente de los productos farmacéuticos y los productos químicos para la agricultura*, adoptado el 19 de diciembre de 1997, WT/DS50/AB/R (en lo sucesivo denominado informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *India - Productos farmacéuticos*), párrafos 73 y 74. Véase también el informe del Grupo Especial sobre el asunto *Argentina - Medidas que afectan a las importaciones de calzado, textiles, prendas de vestir y otros artículos*, adoptado el 25 de noviembre de 1997, WT/DS56/R (en lo sucesivo denominado informe del Grupo Especial sobre el asunto *Argentina - Calzado)*, párrafos 6.34-6.40.

[286] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Estados Unidos - Camisas de lana*, *supra*, nota 283, página 14.

[287] Documentos probatorios JPN-13 a JPN-19.

> derechos y cargas, con respecto a todos los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones, y con respecto a todas las cuestiones a que se refieren los párrafos 2 y 4 del artículo III, cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado."

6.47 Los términos en que está redactado el artículo I prohíben la discriminación basada en el *origen* del *producto*. El artículo regula las ventajas concedidas a un producto "originario de otro país o destinado a él", ventajas que deben concederse "a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado". Las ventajas concedidas a los productos de un Miembro deben concederse a los productos similares de todos los demás Miembros. El texto del artículo se refiere claramente a los *productos*, y así lo confirman los antecedentes de su negociación.[288] Además, un Grupo Especial de la OMC así lo ha reconocido recientemente.[289] Por consiguiente, cualquier Miembro puede otorgar un trato distinto a los *productos*, siempre que la distinción se base en criterios distintos del *origen nacional*. Por tanto, las distinciones basadas en las actividades de los fabricantes importadores no infringen el artículo I.

6.48 Como consecuencia de ello, las partes demandantes sólo pueden establecer una presunción demostrando que los productos similares son objeto de trato diferente debido a su origen nacional. Esto es algo que no han probado, ni pueden probar, ya que las medidas adoptadas por el Canadá no establecen diferencia alguna basada en el origen nacional.

i) Los demandantes reconocen que no existe infracción de jure *de las obligaciones NMF del Canadá*

6.49 Tanto el Japón como las Comunidades Europeas reconocen que la MVTO y las SRO conceden a primera vista trato NMF. El Japón sostiene que teóricamente, los Fabricantes del Pacto del Automóvil pueden importar vehículos de motor de cualquier origen nacional ... Las Comunidades Europeas son igualmente categóricas: "A primera vista, la exención arancelaria no es discriminatoria, ya que se aplica igualmente a todas las importaciones de automóviles efectuadas por los beneficiarios, con independencia de su país de origen." La MVTO de 1998 concede expresamente trato NMF. Los vehículos pueden beneficiarse de la remisión de derechos de aduana "a condición de que los productos se importen en el Canadá a partir del 18 de enero de 1965 desde cualquier país con derecho a los beneficios del Arancel de la Nación Más Favorecida ...".[290] Además, ninguna de las SRO limita las fuentes de las que pueden importarse vehículos en régimen de franquicia.

---

[288] La palabra "productos" se escogió deliberadamente para limitar el ámbito de aplicación del artículo I a las mercancías, excluyendo cuestiones intangibles como los derechos de los comerciantes. Véase J. Jackson, World Trade and the Law of GATT (Charlottesville: The Michie Company, 1969), página 57 (Documento probatorio CDA-3). Véase también el documento de las Naciones Unidas EPCT/C.II/3, página 14 (Documento probatorio CDA-4).

[289] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 269, párrafo 7.239. El Órgano de Apelación no modificó esa constatación. Véase el informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 49, párrafo 207.

[290] Lista de la MVTO de 1998, *supra*, nota 10, parte 1, s. 2.

ii) La alegación de los demandantes de que existe una infracción de facto *de las obligaciones NMF del Canadá carece de fundamento*

6.50 Los asuntos tratados en el GATT y la OMC demuestran que para probar una infracción *de facto* del artículo I los demandantes deben demostrar que en la práctica un criterio que en principio es neutral sólo puede satisfacerse mediante productos de origen u orígenes determinados, de modo que el origen nacional determine el trato arancelario otorgado al producto.[291] Sin embargo, las remisiones de derechos previstas por la MVTO y las SRO se han aplicado y se siguen aplicando a productos procedentes de diversas fuentes, entre otras precisamente las partes demandantes. No se ofrecen incentivos para importar de ningún país en particular.

6.51 El Japón y las Comunidades Europeas han tratado de utilizar estadísticas comerciales para demostrar que los productos de algunos países obtienen un porcentaje desproporcionado de los beneficios de franquicia. Las Comunidades Europeas alegan que *de facto* se concede una ventaja ilegítima a los productos de los Estados Unidos y de México. El Japón alega que la MVTO y las SRO otorgan *de facto* una ventaja a los productos suecos y belgas sin concederla a los productos japoneses. El hecho de que las alegaciones de los demandantes sean tan marcadamente distintas sugiere que ninguna de las dos teorías se basa en hechos reales.

6.52 En primer lugar, la alegación de las CE, aunque fuera cierta, no puede ayudar a las Comunidades Europeas en el presente asunto. Esto es así porque cualquier ventaja que pueda concederse a los Estados Unidos o a México, asociados del Canadá en el TLCAN, estaría en cualquier caso exenta de la aplicación de las disciplinas del artículo I en virtud del artículo XXIV del GATT de 1994. De hecho, si el Canadá decidiera otorgar a los Estados Unidos y a México un trato más favorable del que está obligado a conceder en virtud del TLCAN, las Comunidades Europeas no tendrían motivos legítimos para protestar. El Canadá puede superar libremente sus compromisos para con sus asociados en el TLCAN, igual que los Estados miembros de las Comunidades Europeas pueden otorgarse mutuamente un trato más favorable que el requerido por el Tratado de Roma.

6.53 El Japón, en contraste con las Comunidades Europeas, reconoce que no puede presentar objeciones legítimas en virtud del artículo I por lo que respecta al trato otorgado a los Estados Unidos y a México. De hecho, el Japón ha llegado acertadamente a la conclusión de que los beneficios reales derivados de la MVTO y las SRO recaen sobre productos importados de países *distintos* de los Estados Unidos y México. El Japón ha presentado datos que indican que los vehículos procedentes de Suecia, Bélgica, el Reino Unido, Alemania, Corea del Sur y el Japón disfrutan de acceso en régimen de franquicia al mercado canadiense.

6.54 Los cuadros 5 y 6 presentados por el Japón pretenden demostrar que las ventas de automóviles japoneses importados tropiezan con desventajas en comparación con las ventas de automóviles belgas y suecos. Dejando aparte los errores fácticos que aparecen en ambos cuadros, ninguno de ellos prueba la teoría japonesa.

6.55 Como afirma el Japón, el cuadro 5 presentado por ese país tiene por objeto demostrar que la exención de derechos discrimina entre los automóviles importados en régimen de franquicia al amparo de la exención de derechos [es decir, los procedentes de Suecia y de Bélgica] y los automóviles competidores que no se importan en régimen de franquicia [es decir, los procedentes del Japón]. El Grupo Especial debe tener en cuenta que en el cuadro 5 sólo se utilizan datos correspondientes a 1996, y que se hace referencia a una serie de modelos que ya no se producen o que

[291] Véase, por ejemplo, el informe del Grupo Especial sobre el asunto *CEE - Carne de bovino procedente del Canadá*, *supra*, nota 282, párrafos 4.2 y 4.3.

ya no se pueden obtener en el Canadá.[292] Además, algunos modelos enumerados en el documento originario citado por el Japón (Documento probatorio JPN-11) no están incluidos en el cuadro 5, probablemente porque si se hubieran incluido el Japón tendría que reconocer que varios automóviles de origen japonés competidores entraron en régimen de franquicia.[293]

6.56 En el cuadro 6 presentado por el Japón sólo se utilizan datos de 1997, a pesar de que se dispone de datos correspondientes a años anteriores y posteriores. Un examen de todos los datos arroja un resultado que contrasta notablemente con la teoría mantenida por el Japón. De hecho, los datos demuestran que en 1995, 1996 y 1998 las ventas de productos de origen japonés importados al amparo de la MVTO y las SRO fueron aproximadamente iguales a las de los productos procedentes de Suecia y de Bélgica.[294] En cualquier caso, dista mucho de ser claro que datos como los que figuran en el cuadro 6 puedan ser en absoluto pertinentes para el establecimiento de una infracción de las obligaciones NMF. Desde luego, el Japón no ha explicado en qué forma demuestran una discriminación *de jure* o *de facto* en favor o en contra de los productos de un origen nacional determinado. Pero aun suponiendo, a efectos de la argumentación, que lo probaran, la comparación que hace el Japón usando esos datos es engañosa. Lo que hay que comparar no es el total de ventas de productos importados en régimen de franquicia procedentes de un país con el total de ventas de productos importados procedentes de ese país, y después comparar todos los porcentajes resultantes. En otras palabras, no sirve de nada comparar el total de ventas de productos importados en régimen de franquicia procedentes de Suecia con el total de ventas de productos importados procedentes de Suecia, y después comparar el porcentaje resultante con el porcentaje correspondiente a otro país.

6.57 Sería más instructivo comparar el total de ventas de productos importados en régimen de franquicia procedentes de un país con el total de ventas de productos importados en régimen de franquicia procedentes de otros países. Tomemos de nuevo a Suecia como ejemplo. Los datos presentados por el Japón en el cuadro 6 indican que en 1997 se vendieron 1.776 vehículos importados en régimen de franquicia procedentes de Suecia. Ese mismo año se vendieron 4.502 procedentes del Japón. De hecho, entre los seis países de origen que figuran en el cuadro, el Japón sólo está por detrás de Bélgica, con 244 más que en el Japón. Según los datos del Japón, del total aproximado de 15.000 vehículos importados en régimen de franquicia vendidos en 1997, poco menos del 31 por ciento era de origen japonés.

6.58 A principios del decenio de 1990, los vehículos de origen japonés superaban con mucho a los modelos europeos. La *figura 4* pone de manifiesto que los vehículos de origen japonés han tenido mucho éxito en el mercado canadiense y se han beneficiado de la exención de derechos que ahora se trata de impugnar.[295] También confirma el argumento del Japón de que Suecia y Bélgica han aprovechado bien el régimen de exención de derechos establecido por la MVTO y las SRO. Por último, pone de relieve que los datos correspondientes a un solo año no son representativos, y que no

[292] En el Documentos probatorio CDA-5 se enumeran los modelos que figuran en el cuadro 5 que ya no se producen o venden en el Canadá.

[293] En 1996 son los siguientes: Suzuki Esteem (1.291 vehículos), Chrysler Stealth (20 vehículos), Honda/Acura serie CL (1.226 vehículos), Toyota Avalon (2.163 vehículos), General Motors Isuzu Trooper II (261 vehículos), Chrysler Summit Wagon (98 vehículos).

[294] Obsérvese que en la fuente citada por el Japón se indica erróneamente que todos los Volvo importados en el Canadá son de origen sueco (Documento probatorio JPN-37). Sin embargo, el Japón indica correctamente en su comunicación que los Volvo son originarios de Bélgica y Suecia. Algunos Volvo procedentes de Bélgica se envían a Suecia para su reexpedición al Canadá.

[295] El Documento probatorio CDA-6 contiene datos que sustentan esa aseveración.

procede apoyarse en ellos para sustentar teorías de discriminación, ya que sólo representan parte de la realidad.

6.59 En cualquier caso, lo importante no es determinar cuántos vehículos japoneses y europeos pueden disfrutar de trato NMF, sino determinar si se les aplican las mismas condiciones que a los productos de todos los demás Miembros de la OMC. Simplemente, la respuesta es sí.

iii) La alegación de los demandantes de que la MVTO y las SRO no otorgan incondicionalmente trato NMF carece de fundamento

6.60 Las Comunidades Europeas aducen que las medidas adoptadas por el Canadá son discriminatorias porque los importadores son prácticamente en su totalidad filiales de empresas de los Estados Unidos con grandes intereses manufactureros en los Estados Unidos y en México. Sin embargo, las Comunidades Europeas no pueden oponer a ello objeciones legítimas, porque, como ya se ha dicho, el Canadá ha constituido una zona de libre comercio con los Estados Unidos y México, y las ventajas otorgadas por el Canadá a los productos de esos países están exentas en virtud del artículo XXIV del GATT de 1994.

6.61 Al parecer, el Japón aduce que la mera probabilidad de que los importadores en régimen de franquicia hayan preferido determinadas fuentes de suministro es de por sí suficiente para demostrar que no se ha concedido trato en régimen de franquicia sobre una base NMF. Según el Japón, cuando la identidad de los importadores en régimen de franquicia es limitada, la discriminación se "fortalece". Y el Japón sostiene que la simple limitación de la identidad de los importadores restringe expresamente los orígenes de los que pueden importarse vehículos de motor al amparo de la exención de derechos. El "régimen" al que el Japón se refiere no tiene esos efectos explícita, implícitamente o de cualquier otra forma, y la alegación del Japón carece de fundamento tanto *de jure* como *de facto*. De hecho, medidas como los regímenes de licencias de importación, los contingentes arancelarios y las prescripciones en materia de uso final que confieren ventajas tienen todas el efecto de limitar el número de importadores facultados, sin que por ello dejen de ser perfectamente compatibles con las obligaciones contraídas en el marco de la OMC. No hay en el GATT de 1994 ni en ningún otro Acuerdo de la OMC fundamento alguno para la alegación de que las relaciones comerciales privadas de los importadores facultados para obtener una ventaja pueden por sí mismas constituir la base de una infracción del párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994.

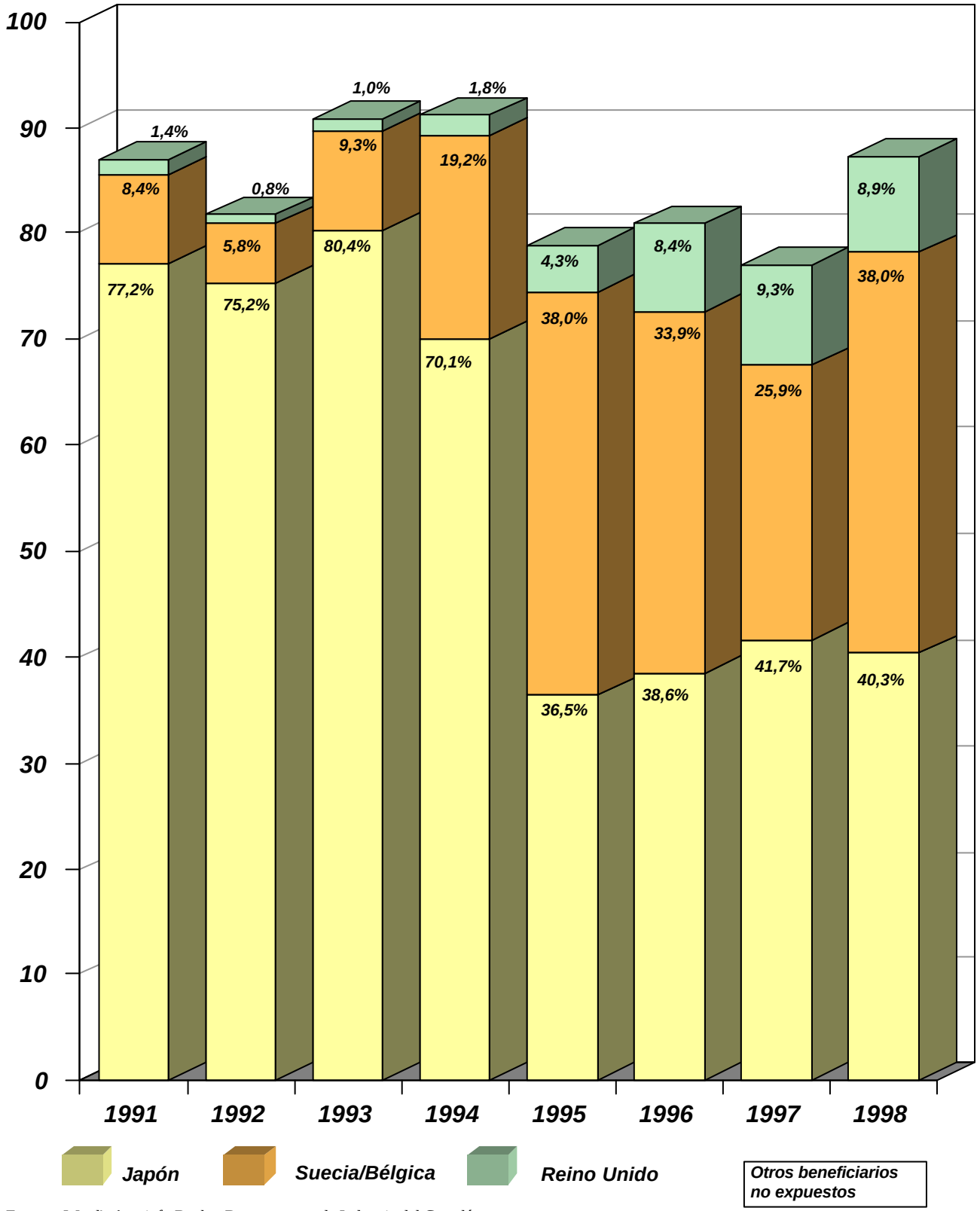
6.62 El Japón ha argumentado que la MVTO y las SRO no conceden un trato NMF "incondicional" porque los fabricantes tienen que cumplir determinadas condiciones para poder importar en régimen de franquicia. Ese argumento se basa en un pasaje de un solo asunto planteado ante de la OMC y que no ha sido objeto de apelación: *Indonesia - Determinadas medidas que afectan a la industria del automóvil*.[296] Los asuntos tratados en el marco del GATT y la OMC han establecido claramente que el artículo I prohíbe tratar en forma discriminatoria productos similares sobre la base de la nacionalidad.[297] Por consiguiente, para verificar si la imposición de una condición o criterio infringe el artículo I lo que hay que establecer es si esa condición o criterio es tanto a) insuficiente para fundamentar la determinación de que los productos no son "similares", *como* b) de una naturaleza que resulte en un tratamiento discriminatorio de las importaciones basado en el origen nacional del producto. Ni la MVTO ni las SRO contienen condiciones de esa naturaleza.

[296] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Indonesia - Automóviles*, *supra*, nota 270.

[297] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Prestaciones familiares en Bélgica*, *supra*, nota 276; informe del Grupo Especial sobre el asunto *CEE - Carne de bovino procedente del Canadá*, *supra*, nota 282.

Figura 4 presentada por el Canadá

Figura 4 - Beneficiarios del Pacto del Automóvil según la comunicación del Japón
(Porcentaje de ventas de vehículos amparadas en la MVTO y las SRO, por origen)



Fuente: Ward's Autoinfo Bank y Departamento de Industria del Canadá.

iv) En resumen, las alegaciones del Japón y las CE en virtud del artículo I deben rechazarse

6.63 No habiéndose demostrado que el Canadá haya otorgado ventajas ilegítimas a los productos de ningún país o países, las alegaciones del Japón y las CE en virtud del párrafo 1 del artículo I deben rechazarse. La MVTO y las SRO no conceden *de jure* ni *de facto* ventajas a los productos de ningún país o grupo de países, aunque los productos procedentes de los Estados Unidos y México puedan disfrutar de un trato más favorable en aplicación de un acuerdo de libre comercio. Lo curioso es que esas alegaciones hayan sido formuladas por los Miembros cuyos productos son actualmente los principales beneficiarios de la MVTO y las SRO.

6.64 Como demuestran los datos de que dispone el Grupo Especial, las medidas adoptadas por el Canadá no restringen los beneficios para ningún vehículo en particular, y los fabricantes beneficiarios pueden importar de cualquier parte del mundo. El hecho de que los productos de un Miembro se beneficien en un momento dado depende totalmente de las decisiones comerciales de los fabricantes. El régimen arancelario, sin embargo, es completamente neutral por lo que respecta a la nacionalidad.

4. Argumentos de réplica formulados por el Japón

6.65 El **Japón** replica lo siguiente:

6.66 Con respecto al artículo I del GATT de 1994, el Gobierno del Canadá afirma erróneamente que en contraste con las CE, el Japón reconoce que no tiene objeción legítima en virtud del artículo I por lo que respecta al trato otorgado a los Estados Unidos y a México. El Gobierno del Japón ha reconocido expresamente los aspectos preferenciales de la exención de derechos en el contexto del comercio Canadá-Estados Unidos y Canadá-México, y apoya la posición de las Comunidades Europeas sobre esta cuestión.[298]

6.67 Como se indica en la argumentación del Gobierno del Japón que figura más arriba, la exención de derechos es incompatible con el párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994 porque se concede a determinados vehículos de motor originarios de varios países una ventaja que no se concede inmediata e incondicionalmente a los vehículos de motor "similares" originarios de los territorios de determinados Miembros de la OMC.

6.68 El Gobierno del Canadá no niega expresamente que la exención de derechos (compuesta por sus instrumentos constitutivos) sea una medida englobada en el ámbito de aplicación del párrafo 1 del artículo I; existe una ventaja otorgada en el sentido del párrafo 1 del artículo I; los productos en litigio son "similares"[299]; y el párrafo 1 del artículo I prohíbe la adopción de medidas que entrañen discriminación *de facto*.

6.69 En lugar de ello, el Canadá se apoya en una interpretación y aplicación errónea del párrafo 1 del artículo I. Más concretamente, el Gobierno del Canadá:

---

[298] *Supra*, párrafos 5.145 a 5.147. Véase también *supra*, párrafos 5.189 a 5.191.

[299] Aunque el Gobierno del Canadá afirma que: "presentar ... listas de modelos de vehículos ... no constituye en ningún caso prueba de alegación alguna ...", el Canadá no ha negado la "similitud". Además, las pruebas a las que se refiere el Gobierno del Canadá justifican de hecho la presunción de que los automóviles importados por los Fabricantes del Pacto del Automóvil y los fabricantes que no tienen esa condición son "similares". El Canadá no ha presentado ninguna prueba que refute esa presunción. Las pruebas pertinentes figuran en los cuadros 4, 5 y 7 presentados por el Japón (en la forma modificada en la réplica del Japón a la respuesta del Canadá a determinados argumentos relativos a la estructura de la rama de producción de vehículos de motor, sección V.B.3).

- restringe el ámbito de la obligación jurídica establecida en el párrafo 1 del artículo I;

- afirma erróneamente que cuando importaciones originarias de uno o más Miembros de la OMC obtienen la ventaja, ello constituye en cierto modo una indicación de compatibilidad NMF;

- sugiere erróneamente que la obtención de la ventaja es consecuencia de las relaciones comerciales privadas, y no de la aplicación de medidas gubernamentales; y

- incurre en error con respecto a la interpretación jurídica del trato NMF incondicional.

6.70 El Gobierno del Canadá ha sugerido que el mero hecho de que el Gobierno del Japón y las Comunidades Europeas hayan decidido presentar distintos ejemplos de los efectos discriminatorios de la exención de derechos de algún modo significa que la posición del Gobierno del Japón con respecto a la infracción del párrafo 1 del artículo I no es compatible con la de las CE. Por el contrario, el hecho de que haya tantas formas distintas de exponer los efectos discriminatorios de la exención de derechos contribuye a poner de relieve su incompatibilidad con el párrafo 1 del artículo I.

6.71 El Gobierno del Japón, como las Comunidades Europeas, opina que también puede producirse discriminación *de facto* con respecto a las importaciones de vehículos de motor procedentes de los Estados Unidos y de México. La exención de derechos se sigue aplicando a los vehículos de motor que no cumplen las estrictas normas de origen TLCAN. En el caso de las importaciones procedentes de México, como los derechos TLCAN aplicables aún no se han reducido a cero, la exención de derechos se sigue utilizando incluso en casos en que se cumple la norma de origen aplicable.

a) Interpretación correcta del párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994

6.72 Reiteradamente, el Gobierno del Canadá expresa en forma incorrecta la obligación jurídica establecida en el párrafo 1 del artículo I.[300] Ello puede deberse en parte a que el Gobierno del Canadá aparentemente no ha aplicado el criterio necesario para interpretar las disposiciones de los Acuerdos de la OMC.[301] En su parte pertinente, el párrafo 1 del artículo I dice así:

> "Cualquier ventaja concedida por una parte contratante a un producto originario de otro país ... será concedida inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes ...".

[300] Desde el principio de su defensa en virtud del párrafo 1 del artículo I, en la que dice que "el texto del artículo I prohíbe la discriminación *basada en* el origen del producto" (cursiva añadida, cursiva en el original suprimida), el Gobierno del Canadá expresa en forma incorrecta la obligación en él establecida. El párrafo 1 del artículo I no se refiere expresa ni implícitamente a la discriminación *basada en* el origen del producto.

[301] De conformidad con el párrafo 2 del artículo 3 del ESD, como muchas veces ha interpretado y afirmado el Órgano de Apelación (por ejemplo, en el informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Estados Unidos - Prohibición de las importaciones de determinados camarones y productos del camarón*, adoptado el 6 de noviembre de 1998, WT/DS58/AB/R (en lo sucesivo denominado informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Estados Unidos - Camarones*)), el párrafo 1 del artículo I debe interpretarse aplicando "las normas habituales de interpretación del derecho internacional público". Esto requiere una interpretación basada en el sentido corriente de las palabras del párrafo 1 del artículo I, leídas en su contexto y a la luz del objeto y fin del GATT de 1994. Como afirma el Órgano de Apelación, el análisis interpretativo debe comenzar por el texto de la disposición concreta que ha de interpretarse, y centrarse en él. El objeto y fin de los Estados partes en el tratado debe en primer lugar buscarse en las palabras que constituyen esa disposición, leídas en su contexto.

6.73 Sin entrar por el momento en una discusión sobre las palabras "inmediata e incondicionalmente", el sentido corriente de las palabras del párrafo 1 del artículo I, leídas en su contexto, es claro. Los productos originarios del territorio de un Miembro de la OMC deben recibir todas las ventajas que un Miembro importador otorgue a productos similares de cualquier otro país. Por tanto, una ventaja como una exención de derechos otorgada a productos importados de uno o más países deberá otorgarse a los productos similares originarios de todos los Miembros de la OMC.[302] Si esa ventaja no se concede, ya sea expresamente en virtud de una medida o en la práctica como resultado de la aplicación de una medida, a los productos similares de todos y cada uno de los Miembros de la OMC[303], se habrá infringido la obligación NMF.

6.74 Por consiguiente, el párrafo 1 del artículo I prohíbe al Canadá conceder la ventaja, es decir, eximir del pago del arancel del 6,1 por ciento a los productos (por ejemplo automóviles Volvo y Saab) importados de determinados países (por ejemplo Suecia) y denegar al mismo tiempo esa ventaja a productos "similares" (por ejemplo automóviles Honda Acura, Nissan Infiniti y Toyota Lexus) originarios del territorio de todos los demás Miembros de la OMC (por ejemplo el Japón).[304]

6.75 El sentido corriente de las palabras, leídas en su contexto, no sustenta la aseveración del Canadá de que los Miembros de la OMC pueden discriminar entre productos importados de distintos orígenes siempre que la "distinción" en su trato se base en criterios distintos del origen nacional o salvo que los productos "similares" reciban un trato "diferente" debido a su origen nacional. El Canadá no ha justificado su interpretación en el texto ni en el contexto. Tampoco ha identificado ningún informe de grupos especiales del GATT de 1947/OMC o del Órgano de Apelación de la OMC que sustenten esa aseveración.

6.76 Si el fin del párrafo 1 del artículo I es dar cumplimiento a uno de los objetivos fundamentales del GATT de 1994 (es decir, eliminar el "trato discriminatorio en el comercio internacional"[305]), evidentemente dicho párrafo deberá aplicarse a los casos en que una distinción en el trato tenga por efecto que "productos similares" originarios del territorio de un Miembro de la OMC no obtengan la ventaja objeto de la presente diferencia.[306]

---

[302] Como se ha observado más arriba, el Canadá no niega que la exención del arancel del 6,1 por ciento es una ventaja otorgada a productos importados de uno o más países. El Canadá tampoco niega que los productos en litigio sean "similares", y que algunos productos similares obtienen la ventaja y otros no.

[303] "Todas las demás partes contratantes" significa todos y cada uno de los Miembros de la OMC. El *Concise Oxford Dictionary of Current English* define "todos" como "todo el número de" (Oxford: Clarendon Press, 1995, 33).

[304] Conviene señalar que en años anteriores también se importaron de Bélgica, al amparo de la exención de derechos, determinados productos Volvo (véase el cuadro 5 presentado por el Japón).

[305] Preámbulo del GATT de 1994, tercer párrafo.

[306] El trato otorgado a los productos importados debe basarse en el fundamento objetivo de su "similitud" como productos. De lo contrario, los productos importados se verían expuestos a un trato extremadamente subjetivo y variable, dependiente de factores externos, que crearía inestabilidad e incertidumbre en las condiciones de competencia entre productos importados similares. Aunque esta cuestión sustantiva se planteó originalmente con respecto al párrafo 4 del artículo III del GATT (en el informe del Grupo Especial encargado del asunto *Estados Unidos - Pautas para la gasolina reformulada y convencional*, adoptado en su forma modificada por el Órgano de Apelación el 20 de mayo de 1996, WT/DS2/R y WT/DS4/R (en lo sucesivo denominado informe del Grupo Especial sobre el asunto *Estados Unidos - Gasolina*)) y se desarrolló posteriormente en el informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Japón - Bebidas alcohólicas*, *supra*, nota 271, parece igualmente aplicable a la disposición complementaria sobre no discriminación establecida en el párrafo 1 del artículo I.

6.77 Como se desprende claramente del análisis del Grupo Especial de la OMC en el asunto *CE - Bananos III*, si una medida "afecta a la relación de competencia" entre productos originarios de cualquier país en detrimento de productos similares procedentes de un Miembro de la OMC, esa medida infringe el párrafo 1 del artículo I.[307] En pocas palabras, un Miembro de la OMC sólo puede otorgar un trato distinto a los productos si la distinción en el trato no afecta desfavorablemente a la relación de competencia entre productos importados originarios de un Miembro de la OMC y productos importados similares procedentes de otros Miembros.

b) El hecho de que las importaciones originarias de uno o más Miembros de la OMC disfruten de la ventaja no es una indicación de su compatibilidad NMF

6.78 Aparentemente, el Gobierno del Canadá aduce que la exención de derechos es compatible con la obligación NMF porque puede aplicarse a vehículos de motor importados de los territorios de varios Miembros de la OMC.

6.79 Como el Gobierno del Canadá tácitamente reconoce, aunque no acata, para interpretar debidamente el párrafo 1 del artículo I es preciso tener en cuenta los *productos* originarios de los territorios de Miembros a los que no se otorga la misma ventaja. Por tanto, y en contra de lo que sostiene el Gobierno del Canadá, el hecho de que las importaciones originarias del territorio de uno o más Miembros de la OMC obtengan la ventaja no permite determinar si esa ventaja se otorga sobre una base NMF.[308]

6.80 Por el contrario, el párrafo 1 del artículo I debe interpretarse en forma que garantice que cuando los productos de *cualquier* país obtienen una ventaja, los productos similares de *todos* los Miembros de la OMC (no sólo los de algunos Miembros, aunque representen a la mayoría de los Miembros) obtengan esa ventaja. Si una disposición excluye en la práctica que determinados productos de aunque sólo sea un Miembro de la OMC puedan obtener esa ventaja, se produce una infracción del párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994.

6.81 Como demuestran los argumentos del Gobierno del Japón y confirman incluso las pruebas presentadas por el Canadá, en el presente caso se da esa exclusión.[309] Si se examinan las importaciones en el Canadá de automóviles "similares", se observa que determinados modelos procedentes de determinados países (por ejemplo automóviles Volvo y Saab procedentes de Suecia) se benefician de la exención de derechos, mientras que ese trato preferencial no se concede a automóviles similares procedentes del Japón (por ejemplo automóviles Honda, Acura, Nissan Infiniti y Toyota Lexus).

---

[307] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Bananos III, supra*, nota 269, párrafo 7.239. El Órgano de Apelación no modificó esa constatación. Véase el informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III, supra*, nota 49, párrafo 207, en el que el Órgano de Apelación afirma tácitamente la pertinencia de las condiciones de la competencia al observar que una "ventaja competitiva" concedida a determinados proveedores con preferencia a otros (de Miembros de la OMC) constituye una ventaja no concedida a Miembros de la OMC contrariamente a lo dispuesto en el párrafo 1 del artículo I.

[308] Aunque se aceptara la interpretación errónea del párrafo 1 del artículo I hecha por el Canadá, seguiría existiendo una clara infracción del párrafo 1 del artículo I. Restringir el otorgamiento de la exención de derechos a los automóviles originarios de determinados países significa que existe una distinción en el trato basada en el origen nacional. Que el Canadá realmente "deseara" o no hacer esa distinción carece de importancia. Lo importante es la repercusión práctica de la exención de derechos.

[309] Documento probatorio CDA-6.

6.82 El Gobierno del Canadá sostiene, además, que las medidas son compatibles con la obligación NMF por el hecho de que *algunos* automóviles originarios del Japón se han beneficiado de la exención de derechos. Este argumento carece de todo fundamento. Como afirmó el Grupo Especial de la OMC encargado del asunto *CE - Bananos III*, el párrafo 1 del artículo I no permite equilibrar un trato más favorable en un caso con un trato menos favorable en otro. Por tanto, el hecho de que determinados automóviles japoneses puedan obtener la ventaja al amparo de la exención de derechos carece de importancia para determinar si se ha infringido el párrafo 1 del artículo I.

6.83 Además, como ha reconocido el Canadá, los Fabricantes del Pacto del Automóvil sólo importan y distribuyen automóviles procedentes de determinadas fuentes específicas. Las pruebas demuestran claramente que la ventaja derivada de la exención de derechos se circunscribe a automóviles importados específicos originarios de países específicos, y que esa ventaja no se otorga a automóviles similares originarios de los territorios de todos los Miembros de la OMC.

6.84 Por consiguiente, a la luz de una interpretación adecuada del párrafo 1 del artículo I (es decir, que los productos originarios de un Miembro de la OMC deben obtener cualquier ventaja que un Miembro importador otorgue a los productos similares procedentes de cualquier otro país), en el presente asunto se ha producido una evidente infracción del párrafo 1 del artículo I.

6.85 El Canadá, basándose en que la ventaja de la exención de derechos no se deniega a todos los vehículos de motor procedentes del Japón, alega que no existe discriminación *de facto*, e insiste en que el artículo I sólo se infringe cuando la discriminación se basa únicamente en el país de origen. Como indicó el Gobierno del Japón en su respuesta a las preguntas formuladas por el Grupo Especial, el Gobierno del Japón no conoce ningún informe en el que se acepte una interpretación tan restringida del artículo I como la que sugiere el Canadá cuando afirma que "los asuntos planteados ante el GATT y la OMC demuestran que para probar una infracción *de facto* del artículo I los demandantes deben probar que un criterio que es en principio neutral sólo puede en la práctica ser satisfecho por productos de origen u orígenes específicos, *de modo que el origen nacional determine el trato arancelario* que se otorga al producto". (cursiva añadida)

6.86 El Gobierno del Japón opina que esa prueba para determinar la infracción nunca se ha establecido en ningún informe de un grupo especial o del Órgano de Apelación, pese a lo afirmado por el Gobierno del Canadá. De hecho, la jurisprudencia pertinente contradice directamente la aseveración del Canadá. En el asunto *CE - Carne de bovino procedente del Canadá*, el Grupo Especial constató que un contingente arancelario sin gravámenes para el bovino de alta calidad alimentado con grano era incompatible con el párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994 porque sólo el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos podía expedir el necesario certificado de autenticidad. A primera vista no había discriminación basada en el origen.

6.87 Sin embargo, en aquel caso, como en el presente, el efecto era discriminatorio, por lo que existía infracción del párrafo 1 del artículo I. En términos más amplios, si se aceptara el argumento del Canadá, la obligación NMF se limitaría a la discriminación *de jure*, porque no se podría constatar una distinción en el trato sobre la base del criterio del origen nacional salvo que ese criterio se estableciera expresamente en la medida en litigio. Esto no sería coherente con la jurisprudencia de la OMC y el GATT, entre la que destaca la reciente declaración del Órgano de Apelación encargado del asunto *CE - Bananos III* en el sentido de que el párrafo 1 del artículo I se aplica tanto a la discriminación *de facto* como a la discriminación *de jure*.[310]

6.88 Para determinar si existe discriminación *de facto*, el Grupo Especial sólo tiene que aplicar un criterio que ya ha sido establecido en el informe sobre el asunto *CE - Carne de bovino procedente del*

[310] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 49, párrafo 232.

Canadá antes citado. Con arreglo a ese criterio, la MVTO de 1998 y las SRO son, en principio, neutrales respecto al origen por lo que se refiere a los vehículos de motor importados en régimen de franquicia por los Fabricantes del Pacto del Automóvil. Sin embargo, como anteriormente ha demostrado el Japón, y como confirma el Documento probatorio CDA-6, "en la práctica" la exención de derechos se ha otorgado principalmente a productos originarios de Suecia y de Bélgica, y no se ha otorgado a productos "similares" originarios del territorio del Japón. Como ha reconocido el Canadá, los Fabricantes del Pacto del Automóvil casi siempre importan automóviles procedentes de fuentes específicas de países específicos. Esa tendencia se basa en la relación empresarial de los Fabricantes del Pacto del Automóvil con sus fabricantes afiliados.

6.89 El ejemplo utilizado en relación con la afiliación Mitsubishi-Chrysler así lo confirma. Durante los años 1971 a 1993, cuando las empresas estaban afiliadas, Chrysler importó vehículos de motor de Mitsubishi. Cuando la relación acabó, también acabaron las importaciones. La importación de automóviles de empresas matrices o afiliadas tiene sentido comercial. Dada esa pauta comercial que prevalece entre los fabricantes, la restricción del acceso a la exención de derechos tiene por efecto limitar el número de fabricantes de los que los Fabricantes del Pacto del Automóvil importan vehículos de motor. Como cada fabricante está establecido en un país determinado, la limitación de los fabricantes exportadores inevitablemente limitará los países originarios del producto. Por consiguiente, la MVTO de 1998 y las SRO tienen por efecto impedir el acceso en régimen de franquicia a productos similares originarios de determinados países. En consecuencia, infringen el artículo I del GATT de 1994. Refiriéndose a los datos presentados por el Gobierno del Japón para demostrar la existencia de discriminación *de facto*, el Canadá alega que el cuadro 6 presentado por el Japón no es realmente fiable. De hecho, a esos efectos el Gobierno del Japón ya ha presentado, en el Documento probatorio JPN-37, datos plurianuales que permiten al Gobierno del Canadá verificar los fundamentos de hecho de este argumento.

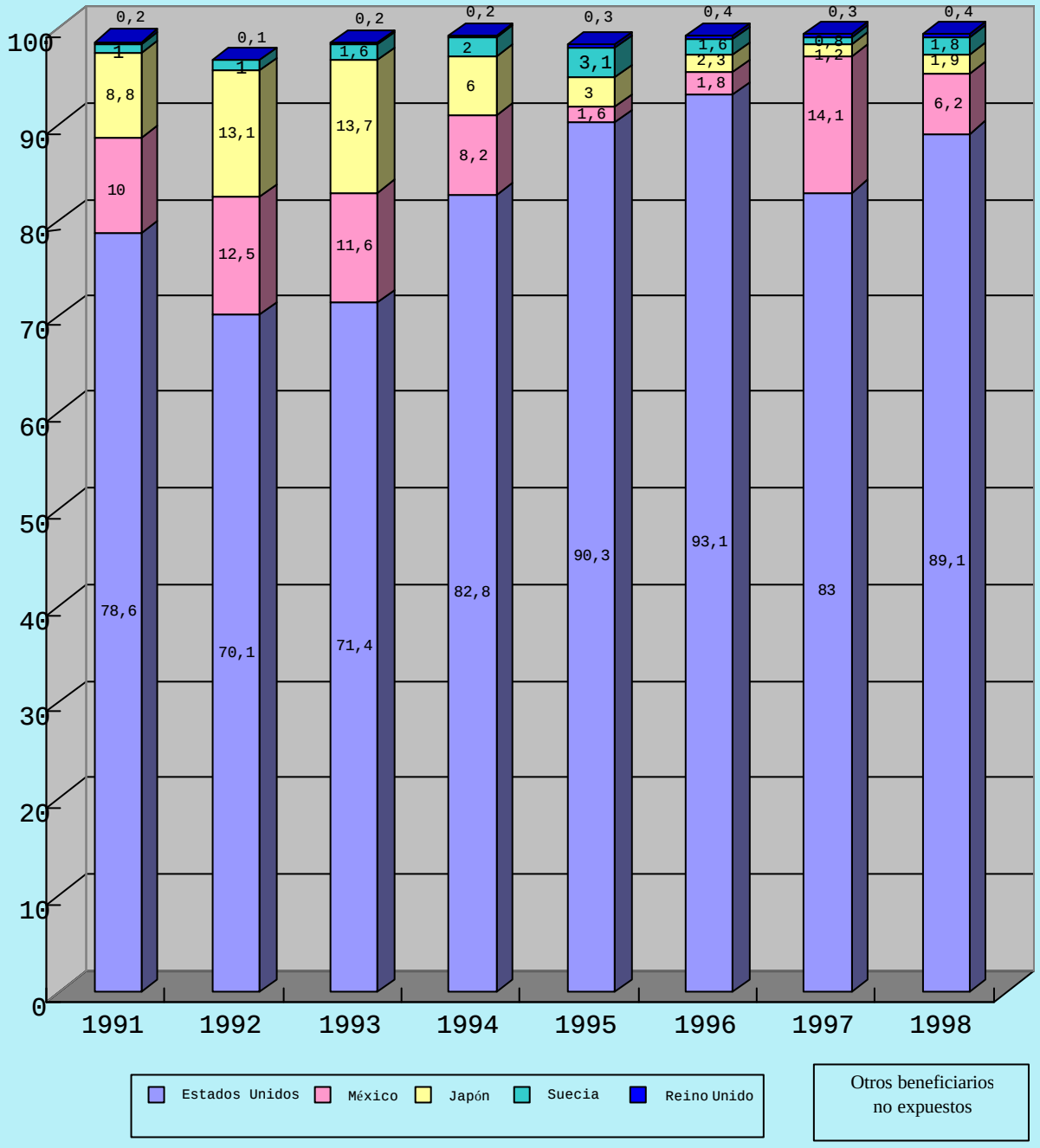
6.90 El Gobierno del Canadá utiliza la *figura 4* para dar una imagen engañosa de la exención de derechos, encubriendo el hecho de que la ventaja de la exención de derechos no se otorga a la mayoría de los vehículos de motor importados del Japón. El Canadá trata de resaltar el mero volumen de importaciones en régimen de franquicia procedentes del Japón pasando por alto el mucho mayor volumen de importaciones procedentes de los Estados Unidos y de México. Para rectificar esa distorsión, el Gobierno del Japón elaboró la nueva *figura 4* que se expone más abajo, sobre la misma base utilizada para el original pero con la adición del volumen de importaciones procedentes de los Estados Unidos y México.

6.91 Aunque el Gobierno del Canadá afirma que preparó la *figura 4* basándose en la información presentada con los argumentos iniciales del Japón, los datos utilizados por el Gobierno del Canadá no son los mismos que figuran en el cuadro 6 presentado por el Japón o en el Documento probatorio JPN-37. El Gobierno del Japón utiliza los datos que figuran en el Documento probatorio CDA-6 a efectos de comparación.

6.92 Aunque el Gobierno del Japón expuso en sus argumentos iniciales el porcentaje que las importaciones en régimen de franquicia representaban en el total de importaciones procedentes de cada origen, por lo que no ha tenido que incluir los datos relativos a las importaciones procedentes de los Estados Unidos y México, el Gobierno del Canadá utilizó la *figura 4* para poner de relieve el porcentaje que las importaciones en régimen de franquicia, desglosadas por origen, representan en el total de importaciones en el Canadá. No obstante, si el Gobierno del Canadá quería poner de relieve el porcentaje por origen en el total de sus importaciones en régimen de franquicia, debería haber incluido las cifras relativas a las importaciones procedentes de los Estados Unidos y de México, porque se han importado en régimen de franquicia cantidades significativas de automóviles procedentes de esos países al amparo de la MVTO de 1998 y las SRO y no del TLCAN.

Nueva figura 4 presentada por el Japón

Corrección de la figura 4 presentada en la primera comunicación del Gobierno del Canadá



Fuente: Ward's Automotive Yearbook, Ward's Communications , Ward's Autoinfo Bank, Departamento de Industria del Canadá, AMIA.

6.93 Por tanto, el Gobierno del Canadá utiliza el cuadro 6 presentado por el Japón en forma inadecuada.

6.94 Por último, cabe señalar que la cifra relativa a las importaciones procedentes de México en 1991-1993 incluye las importaciones de vehículos comerciales (ya que no es posible diferenciarlas sobre la base de los datos disponibles). Los vehículos de motor fabricados en México no pueden importarse en régimen de franquicia en el Canadá aunque satisfagan las normas de origen TLCAN porque los derechos TLCAN aplicables aún no se han reducido a cero. Aunque los automóviles fabricados en los Estados Unidos que satisfacen las normas de origen TLCAN pueden importarse en régimen de franquicia desde 1998, la cifra se ha incluido porque la MVTO de 1998 y las SRO son medidas que no guardan relación alguna con el TLCAN.

c) La obtención de la ventaja depende de la aplicación de medidas gubernamentales y no de relaciones comerciales privadas

6.95 Aparentemente, el Gobierno del Canadá también sugiere que no existe discriminación *de facto* porque el hecho de que los productos obtengan la ventaja al amparo de la exención de derechos depende de las relaciones comerciales privadas entre los importadores. Esa sugerencia malinterpreta gravemente la posición y los argumentos del Gobierno del Japón en la presente diferencia. El Gobierno del Canadá afirma incluso que la determinación "del Miembro cuyos productos se benefician en un momento dado depende totalmente de las decisiones comerciales de los fabricantes". En la práctica, lo cierto es lo contrario: el hecho de que se dispense a los productos de un Miembro del pago de derechos de importación del 6,1 por ciento depende en realidad del régimen creado y aplicado por el Gobierno del Canadá.

6.96 Como se observa en la respuesta del Gobierno del Japón a la pregunta 4 formulada por el Grupo Especial, las medidas en litigio (es decir la MVTO de 1998, las SRO, los instrumentos legislativos y administrativos conexos y las Cartas de Compromiso) son clara e inequívocamente medidas gubernamentales. Son esas medidas, a las que se hace referencia colectivamente como la "exención de derechos", las que constituyen el núcleo de las diversas alegaciones de infracción del Acuerdo sobre la OMC formuladas por el Japón.

6.97 En la medida en que los actos de entidades privadas desempeñan un papel en los efectos discriminatorios de la exención de derechos, ese es precisamente el tipo de actividades que debe estimarse entrañan "intervención suficiente del gobierno" para poderse considerar medidas gubernamentales.[311] Sin embargo, lo que el Gobierno del Canadá ha hecho al aplicar la exención de derechos es asegurarse de que, dadas las características económicas que prevalecen en la industria del automóvil mundial, se produzca discriminación.[312] Es decir, habida cuenta de la integración mundial de la industria del automóvil, cada fabricante facultado importa vehículos de motor de un número limitado de fuentes.

6.98 Así lo confirman las pruebas no impugnadas que ha presentado el Gobierno del Japón. De hecho, cada fabricante facultado sólo importa vehículos de motor de los países donde su empresa matriz o una empresa con la que tiene una vinculación de capital dispone de instalaciones de fabricación. Se ha privado a los vehículos de motor "similares" fabricados en otras partes del mundo

[311] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Japón - Películas*, *supra*, nota 93, párrafo 10.56.

[312] Como mínimo, como reconoce el Canadá, el régimen permite a los fabricantes de automóviles que son competidores directos de fabricantes japoneses y de otros orígenes nacionales asegurarse de que determinados automóviles procedentes de determinados países obtengan acceso en régimen de franquicia al Canadá.

por sus competidores de toda posibilidad de acceder alguna vez a la exención de derechos, por lo que jamás podrán obtener las ventajas de ella derivadas.

5. Argumentos de réplica de las Comunidades Europeas

a) La interpretación que hace el Canadá del concepto de infracción *de facto* es excesivamente restrictiva

6.99 Las **Comunidades Europeas** replican lo siguiente:

6.100 El Canadá reconoce que el párrafo 1 del artículo I del GATT puede aplicarse también a las infracciones *de facto*. Pese a ello, somete esa afirmación a una prueba en extremo restringida:

> "los asuntos planteados ante el GATT y la OMC demuestran que para probar una infracción *de facto* del artículo I los demandantes deben probar que un criterio que es en principio neutral sólo puede en la práctica ser satisfecho por productos de origen u orígenes específicos, de modo que el origen nacional determine el trato arancelario que se otorga al producto".

6.101 La prueba propuesta por el Canadá es excesivamente restrictiva y haría prácticamente imposible demostrar la existencia de discriminación *de facto*. Para establecer la existencia de una infracción *de facto* del párrafo 1 del artículo I del GATT no es necesario demostrar que "sólo" las importaciones procedentes de un origen determinado pueden beneficiarse de la ventaja de que se trata. Por el contrario, puede ser suficiente demostrar que las importaciones procedentes de un determinado origen se benefician *desproporcionadamente* de esa ventaja.

6.102 Los asuntos planteados en el pasado ante el GATT y la OMC no sustentan la muy restringida interpretación que el Canadá hace del concepto de discriminación *de facto*. A ese respecto, las Comunidades Europeas remiten al Grupo Especial a su respuesta a la pregunta 1 formulada por el Grupo.

b) Las Comunidades Europeas han demostrado que la exención arancelaria ofrece *de facto* una ventaja a las importaciones originarias de los Estados Unidos y el Canadá

6.103 Las Comunidades Europeas han demostrado que los principales beneficiarios de la exención arancelaria son las filiales canadienses de los Tres Grandes de los Estados Unidos, todos los cuales tienen grandes instalaciones de fabricación en los Estados Unidos y en México. Como consecuencia de ello, la exención arancelaria concede una ventaja a las importaciones procedentes de esos dos países con preferencia a las importaciones procedentes de países donde quienes no son beneficiarios de la exención arancelaria tienen sus principales instalaciones de fabricación.

6.104 Así lo demuestran los datos resumidos en los cuadros 1 y 2 presentados más arriba por las CE, que revelan que la proporción de importaciones procedentes de los Estados Unidos y de México al amparo de la exención arancelaria (97 por ciento en 1997) es mayor que su proporción en el total de importaciones (80 por ciento en ese mismo año).

6.105 El Canadá no ha refutado esas pruebas. De hecho, ni siquiera ha hecho referencia a ellas en sus argumentos.[313] En su primera reunión con el Grupo Especial, las Comunidades Europeas pidieron

[313] El Canadá se ha limitado a afirmar, sin fundamento, que las Comunidades Europeas no han demostrado la existencia de una infracción *de facto* del artículo I del GATT. Curiosamente, en la misma declaración el Canadá reconoce la pertinencia del tipo de datos estadísticos presentados por las Comunidades Europeas.

al Canadá que completara los datos sobre importación contenidos en la *figura 2* presentada por el Canadá con datos sobre las importaciones procedentes de los Estados Unidos y de México efectuadas al amparo de la exención arancelaria. El Canadá ha hecho caso omiso de esa petición.[314] Es de suponer que el Grupo Especial sacará las consecuencias adecuadas de la injustificada falta de respuesta del Canadá.

c) La ventaja otorgada a los automóviles procedentes de los Estados Unidos y de México no puede ampararse en una excepción en virtud del artículo XXIV del GATT

6.106 El Canadá sostiene que las ventajas otorgadas a México y los Estados Unidos están "exentas" de la aplicación del artículo I en virtud del artículo XXIV del GATT.

6.107 Sin embargo, esa alegación es refutada por el texto mismo del párrafo 5 del artículo XXIV, que en su parte pertinente dice así:

> "Por consiguiente, las disposiciones del presente Acuerdo no impedirán ... el establecimiento de una ... zona de libre comercio, así como tampoco la adopción de un acuerdo provisional necesario para el establecimiento de ... una zona de libre comercio."

6.108 Actualmente no existe una "zona de libre comercio" entre México y el Canadá. El comercio entre esos dos países, incluido el comercio de productos de la industria del automóvil, sigue sujeto a derechos de aduana. Al no existir una "zona de libre comercio", la excepción establecida en el artículo XXIV sólo es aplicable a la "adopción de un acuerdo provisional necesario para el establecimiento de una zona de libre comercio".

6.109 Aun suponiendo que el TLCAN fuera un acuerdo de esa naturaleza (cosa que el Grupo Especial no tiene por qué decidir), la exención arancelaria no es parte del TLCAN, ni éste requiere su aplicación.[315] El TLCAN permite al Canadá mantener la exención arancelaria, que constituye una excepción a las normas generalmente aplicables del TLCAN, pero no le obliga a ello. La decisión de mantener la exención arancelaria es una decisión unilateral del Canadá, salvo en la medida en que la exención arancelaria aplica las disposiciones del Pacto del Automóvil.[316] Sin embargo, el Pacto del Automóvil carece de la cobertura de productos requerida en el apartado b) del párrafo 8 del artículo XXIV.

6.110 En respuesta a una pregunta formulada por el Grupo Especial, el Canadá aduce que la exención arancelaria no constituye una "excepción" de la aplicación del TLCAN.[317] Lo cierto, sin embargo, es que si no fuera por las disposiciones contenidas en los párrafos 1 y 2 del apéndice 300-A.1 del TLCAN[318], que autorizan expresamente (pero no obligan) al Canadá a

---

[314] Respuesta del Canadá a la pregunta 4 de las CE.

[315] El Canadá reconoce implícitamente en su primera comunicación que el Pacto del Automóvil no es parte del TLCAN, y que éste no requiere su aplicación, al aducir que el TLCAN "no guarda relación con la presente diferencia", y que puede otorgar a sus asociados en el TLCAN "un trato más favorable que el requerido en el Acuerdo".

[316] El Pacto del Automóvil sólo exige al Canadá que otorgue trato en régimen de franquicia a las importaciones procedentes de los Estados Unidos.

[317] Respuesta del Canadá a la pregunta 8 del Grupo Especial.

[318] Documento probatorio EC-13.

"mantener" la exención arancelaria, el Canadá no podría seguir aplicando esa medida sin infringir en forma flagrante el TLCAN.[319]

6.111 El Canadá aduce además que las partes en un acuerdo de libre comercio provisional proceden a menudo a eliminar los derechos de importación más deprisa de lo que el acuerdo exige.[320] Esa analogía, sin embargo, es claramente inadecuada. De conformidad con el artículo XXIV del GATT, las partes en un acuerdo de libre comercio provisional están "obligadas" a eliminar los derechos de aduana al final de un período transitorio. El TLCAN, en contraste, no "obliga" al Canadá a seguir aplicando la exención arancelaria, ni ahora ni en el futuro.

6.112 Al parecer, la mayoría de los períodos transitorios previstos en el TLCAN con respecto al comercio entre el Canadá y los Estados Unidos ya han expirado. Por ello podría sostenerse que se ha "establecido" una "zona de libre comercio" entre el Canadá y los Estados Unidos. Sin embargo, tampoco en este caso el Grupo Especial tiene por qué abordar esa cuestión. Aun suponiendo que existiera una "zona de libre comercio" conforme al artículo XXIV entre los Estados Unidos y el Canadá, las medidas en litigio no estarían exentas en virtud de lo dispuesto en ese artículo.

6.113 El párrafo 5 del artículo XXIV no ofrece un fundamento jurídico para adoptar cualquier tipo de medida de otro modo incompatible con el artículo I. El párrafo 5 del artículo XXIV autoriza simplemente el "establecimiento de una zona de libre comercio", concepto que se define en el apartado b) del párrafo 8 del mismo artículo. Por consiguiente, sólo las medidas que son inherentes a ese objetivo pueden quedar exentas en virtud del artículo XXIV.

6.114 La exención arancelaria no está incluida en esa categoría de medidas. No es necesaria para el "establecimiento de una zona de libre comercio". El TLCAN ya prevé la eliminación de los derechos aplicables a las importaciones en el Canadá de vehículos de motor originarios de México y de los Estados Unidos, como exige el apartado b) del párrafo 8 del artículo XXIV.

6.115 Además, la exención arancelaria no contribuye al aumento de la liberalización del comercio, sino más bien al contrario. La única finalidad de la exención arancelaria es otorgar una ventaja a los Tres Grandes de los Estados Unidos, no sólo con respecto a los fabricantes extranjeros de vehículos, sino también con respecto a los demás fabricantes establecidos en los Estados Unidos.[321] Distorsiona

---

[319] El anexo 300-A, párrafo 1 del TLCAN (Documento probatorio EC-13) evidencia que los párrafos 1 y 2 del apéndice 300-A.1 son excepciones a las normas generalmente aplicables del TLCAN contenidas en ese anexo. Dice así: "Cada parte otorgará a todos los productores de vehículos que existen en su territorio un trato no menos favorable que el que otorgue a cualesquiera nuevos productores de vehículos en su territorio con arreglo a las medidas a que se hace referencia en el presente anexo, si bien no se interpretará que esta obligación se aplica a cualesquiera diferencias de trato específicamente establecidas en los apéndices del presente anexo."

[320] Respuesta del Canadá a la pregunta 8 del Grupo Especial.

[321] En respuesta a una pregunta formulada por el Grupo Especial, el Canadá alega que la exención arancelaria no discrimina contra otros fabricantes de los Estados Unidos porque los vehículos producidos en los Estados Unidos por esos fabricantes pueden obtener también trato en régimen de franquicia en virtud del TLCAN (respuesta del Canadá a la pregunta 10 del Grupo Especial). Sin embargo, como se expone más arriba en los argumentos de las CE, para los Tres Grandes es más ventajoso importar vehículos de motor en el Canadá al amparo de la exención arancelaria que al amparo del TLCAN, porque pueden evitar la aplicación de las normas de origen TLCAN. El Canadá sugiere también que los Tres Grandes pueden importar al amparo de la exención arancelaria vehículos producidos por otros fabricantes en los Estados Unidos. No obstante, como aduce el mismo Canadá en el contexto del artículo II del AGCS, en la práctica es improbable que los Tres Grandes importen y distribuyan en el Canadá vehículos de motor producidos por otros fabricantes de los Estados Unidos que tienen sus propias redes de distribución en el Canadá.

la competencia entre esos fabricantes, y como consecuencia de ello el comercio entre el Canadá y los Estados Unidos, evitando así que el TLCAN despliegue todos sus posibles efectos de creación de intercambios comerciales.

6.116 Además, como se observa en una pregunta del Grupo Especial[322], las prescripciones en materia de VAC y proporción de las que depende la exención arancelaria son "reglamentaciones comerciales restrictivas" en el sentido del apartado b) del párrafo 8 del artículo XXIV. De hecho, esas prescripciones otorgan un "trato menos favorable" no sólo a los productos importados de países que no son Miembros del TLCAN, sino también a productos importados de los Estados Unidos y de México.

6.117 Las prescripciones en materia de VAC, por ejemplo, crean un incentivo para utilizar piezas y materiales canadienses en el montaje de vehículos de motor en el Canadá en lugar de productos similares importados de los Estados Unidos y de México. Estas restricciones no están desfasadas[323] simplemente porque los beneficiarios puedan ahora importar de los Estados Unidos vehículos de motor en régimen de franquicia en virtud del TLCAN.[324] Para los beneficiarios es más ventajoso importar vehículos de motor al amparo de la exención arancelaria que al amparo del TLCAN. Como consecuencia de ello, la exención arancelaria sigue ofreciendo un trato menos favorable a las piezas y materiales para el montaje de vehículos de motor importados de los Estados Unidos y de México.

6.118 Por tanto, en suma, lejos de "ir más allá del TLCAN" (como ha afirmado el Canadá), las medidas en litigio representan un obstáculo para alcanzar plenamente los objetivos del TLCAN y, por consiguiente, para el establecimiento de una zona de libre comercio con arreglo a la definición del apartado b) del párrafo 8 del artículo XXIV.

6.119 Por último, cabe señalar que hasta hace poco tiempo los Estados Unidos no compartían la opinión del Canadá de que los beneficios del Pacto del Automóvil están exentos en virtud del artículo XXIV. De hecho, todavía en 1996 los Estados Unidos consideraron necesario solicitar una renovación de la exención de 1965 para el Pacto del Automóvil, a pesar de que mientras tanto se habían concluido el CUSFTA y el TLCAN.[325]

6. Respuesta del Canadá a las réplicas de los demandantes

6.120 El **Canadá** responde lo siguiente:

6.121 Las alegaciones del Japón y las Comunidades Europeas con respecto a una infracción del párrafo 1 del artículo I deben rechazarse porque no encuentran fundamento en los hechos que el Grupo Especial conoce ni concuerdan con anteriores interpretaciones de esa disposición expresadas por anteriores grupos especiales y por el Órgano de Apelación.

---

[322] Pregunta 11 del Grupo Especial.

[323] Respuesta del Canadá a la pregunta 11 del Grupo Especial.

[324] Como se ha señalado más arriba, las importaciones procedentes de México al amparo del TLCAN siguen sujetas al pago de derechos de aduana.

[325] La respuesta evasiva dada por los Estados Unidos a una pregunta formulada por las Comunidades Europeas en este sentido revela que los Estados Unidos no se sienten cómodos con esta flagrante incoherencia. Véase la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 3 de las CE, así como la sección VIII, Argumentos de las Terceras Partes.

6.122 El Canadá mantiene que las medidas en litigio no infringen el párrafo 1 del artículo I. No son discriminatorias ni *de jure*, cosa que ambos demandantes reconocen, ni *de facto*, porque los hechos y la normativa confirman lo contrario. Las medidas adoptadas por el Canadá, es decir, la MVTO de 1998 y las diversas SRO, permiten a determinados productores de vehículos de motor importar vehículos en régimen de franquicia de cualquier país Miembro de la OMC, siempre que los productores satisfagan los criterios estipulados para que se les puedan considerar fabricantes canadienses. Las medidas hacen una distinción entre fabricantes de vehículos, pero ninguna que favorezca a los vehículos procedentes de un país sobre los procedentes de cualquier otro. No se ha otorgado a los productos originarios de un país ninguna ventaja que no se otorgue inmediata e incondicionalmente a los productos similares originarios de cualquier otro país Miembro de la OMC. Por consiguiente, las medidas no infringen el párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994.

6.123 Si es cierto, como sugiere el Japón, que la integración mundial de la industria del automóvil ha generado determinadas pautas en el comercio de sus productos, ello no significa que las medidas adoptadas por el Canadá constituyan una infracción del párrafo 1 del artículo I, dado que las medidas del Gobierno no limitan las opciones comerciales con respecto al origen de los productos. Ningún caso planteado ante el GATT o la OMC fundamenta la alegación de que una infracción del párrafo 1 del artículo I del GATT puede basarse exclusivamente en relaciones comerciales privadas. Si es cierto, como sugieren las Comunidades Europeas, que la mayoría de los vehículos que entran en el Canadá en régimen de franquicia se fabrican en los Estados Unidos o en México, ello no constituye por sí mismo prueba de discriminación. Tampoco constituye una infracción del párrafo 1 del artículo I del GATT, porque el artículo XXIV del GATT exceptúa del cumplimiento de las obligaciones NMF a los miembros de zonas de libre comercio, como la Zona de Libre Comercio de América del Norte.

a) Las interpretaciones del párrafo 1 del artículo I por el Japón y las CE no encuentran fundamento en los hechos

6.124 Ambas partes demandantes reconocen que no existe infracción *de jure* del párrafo 1 del artículo I del GATT. Por tanto, el análisis del artículo I que ha de realizar el Grupo Especial se centra exclusivamente en las presuntas infracciones *de facto*. Las partes demandantes adoptan posiciones muy distintas con respecto a la naturaleza de la infracción *de facto*.

6.125 El Japón aduce que, como consecuencia de las medidas adoptadas por el Canadá, se produce una discriminación contra los automóviles japoneses a favor de los automóviles procedentes de Bélgica y Suecia.[326] El Japón sugiere asimismo que las medidas adoptadas por el Canadá son discriminatorias y constituyen una violación del párrafo 1 del artículo I del GATT porque tienen el efecto de limitar las importaciones a los Miembros de la OMC favorecidos por determinadas relaciones comerciales que son consecuencia de la integración mundial de la industria del automóvil.[327]

6.126 En su respuesta a las alegaciones, el Canadá ha demostrado más arriba que la posición del Japón con respecto al trato favorable otorgado a los vehículos de Bélgica y Suecia no se fundamenta en los hechos. La *figura 4* presentada por el Canadá demuestra que los datos correspondientes a un solo año citados por el Japón[328] tienen poco valor, y que cuando se examinan los datos

[326] Respuesta del Japón a la pregunta 1 del Grupo Especial.

[327] Argumentos del Japón y respuesta del Japón a la pregunta 1 del Grupo Especial.

[328] Cuadro 6 presentado por el Japón.

correspondientes a los últimos años, queda demostrado que los vehículos de origen japonés se han beneficiado del régimen de franquicia establecido en las medidas adoptadas por el Canadá en mucho mayor medida que los vehículos procedentes de Bélgica, Suecia y varios otros países Miembros de la OMC. De hecho, todos los años, desde 1990, con excepción de 1995, en el que las ventas de vehículos japoneses importados en régimen de franquicia representaron un 1,5 por ciento menos que las de vehículos procedentes de Bélgica y Suecia combinadas, los productos procedentes del Japón han representado una proporción mayor de las ventas de vehículos importados en régimen de franquicia en el mercado del Canadá que los productos procedentes de Suecia y de Bélgica.[329]

6.127 La alegación de discriminación formulada por el Japón en base a la integración mundial de la industria del automóvil es difícil de conciliar con su alegación de favoritismo para con Bélgica y Suecia. Pero en cualquier caso el argumento no se sostiene. Si los fabricantes determinan la fuente de las importaciones de vehículos basándose en el lugar donde tienen vínculos de afiliación comercial, ello se deberá enteramente a las decisiones mercantiles privadas de los fabricantes. Las medidas adoptadas por el Canadá no influyen en absoluto en esas decisiones. Claramente no hay discriminación alguna. En cualquier caso, el número de países involucrados en esas relaciones comerciales es muy significativo. DaimlerChrysler AG tiene empresas afiliadas en Austria, China, Egipto, la India, el Japón, Tailandia y los Estados Unidos. Ford Motor Company tiene empresas afiliadas en Belarús, China, la India, el Japón, Malasia, Portugal, Taiwán, Sudáfrica, Suecia, Viet Nam y el Reino Unido. Y General Motors Corporation tiene empresas afiliadas en la Argentina, Australia, China, el Ecuador, Francia, Alemania, la India, Indonesia, el Japón, Kenia, Nigeria, Rusia, Sudáfrica, Suecia y el Reino Unido. Esas relaciones engloban 24 países distintos.[330]

6.128 Es significativo que el Japón y las Comunidades Europeas no estén de acuerdo sobre los presuntos aspectos discriminatorios de las medidas adoptadas por el Canadá. Mientras que el Japón alega que las medidas favorecen a países miembros de las CE, las Comunidades Europeas alegan que favorecen a los Estados Unidos y a México. Esto sugiere que no hay discriminación alguna, por lo que la alegación de infracción del párrafo 1 del artículo I formulada por las CE, igual que la alegación del Japón, debe rechazarse.

6.129 La posición de las CE ha evolucionado desde el comienzo del presente procedimiento. En su exposición más reciente de su posición, contenida en la respuesta a la pregunta 2 formulada por el Grupo Especial, las Comunidades Europeas indican que:

> "no aducen que la exención arancelaria discrimine *de facto* en favor de las importaciones procedentes de los Estados Unidos y de México simplemente porque esas importaciones representen actualmente la mayoría de las importaciones en el Canadá ... Lo que alegan las CE es que la consecuencia de reservar la exención arancelaria a los Tres Grandes de los Estados Unidos es que la proporción de las importaciones en el Canadá procedentes de los Estados Unidos y de México es aún mayor de lo que sería si todos los importadores tuvieran acceso a la exención arancelaria ... Así lo demuestra el hecho de que la proporción de las importaciones al amparo de la exención arancelaria procedentes de los Estados Unidos y de México

[329] Véase también el Documento probatorio CDA-6.

[330] Véase "Global Joint Ventures and Affiliations for 1999", sitio Web de *Automotive Industries* (AI), http:/www.ai-online.com/stats/globalventure.htm (Documento probatorio CDA-12). Obsérvese que Belarús, China, Rusia, Taiwán y Viet Nam están en proceso de adhesión a la OMC.

(97 por ciento en 1997) sea mayor que su cuota en el total de sus importaciones (80 por ciento ese mismo año)".[331]

6.130 Lo que no se explica es en qué manera ello constituye prueba de discriminación por el Canadá. Las Comunidades Europeas hacen esa aseveración con tanta seguridad como si insinuaran que se trata de un postulado. Pero no revelan el análisis que ha permitido llegar a esa conclusión. Aunque sólo sea por ello, su posición debe rechazarse.

6.131 Si las Comunidades Europeas hubieran presentado un análisis objetivo, éste habría demostrado que de no existir las medidas en litigio, todos los vehículos que podrían entrar en el Canadá en régimen de franquicia al amparo del TLCAN seguirían entrando en régimen de franquicia[332] y todos los vehículos que no pudieran importarse al amparo del TLCAN estarían sujetos a los derechos NMF del Canadá. La inexistencia de las medidas no supondría diferencia alguna para los vehículos que pudieran importarse al amparo del TLCAN, pero afectaría desfavorablemente a las importaciones procedentes de las partes demandantes. De hecho, es probable que si las medidas no existieran, el porcentaje de importaciones procedentes de los Estados Unidos y de México sería aun mayor de lo que es estando en vigor las medidas.

6.132 En cualquier caso, y aun suponiendo que las Comunidades Europeas pudieran fundamentar su alegación de discriminación sobre la base de la preponderancia del comercio de productos del automóvil con los Estados Unidos y México, ello no podría dar lugar a una constatación de infracción del párrafo 1 del artículo I. El Canadá, los Estados Unidos y México han establecido una zona de libre comercio, por lo que cualquier ventaja que el Canadá decida otorgar a sus asociados en esa zona está exenta del cumplimiento de las obligaciones del párrafo 1 del artículo I en virtud del artículo XXIV del GATT.

6.133 Las Comunidades Europeas formularon varios argumentos relacionados con el artículo XXIV. En primer lugar, aducen que no existe una zona de libre comercio entre México y el Canadá, porque el comercio entre esos países sigue sujeto al pago de derechos de aduana, por lo que el Canadá no puede invocar el artículo XXIV. Las Comunidades Europeas sugieren asimismo que si bien podría "aducirse" que se ha establecido una zona de libre comercio entre el Canadá y los Estados Unidos, el artículo XXIV tampoco podría invocarse, aunque no se explica cómo se ha llegado a esa conclusión. El Grupo Especial no debe perder tiempo analizando esas alegaciones, porque carecen de fundamento jurídico. El artículo XXIV no requiere la eliminación total de todos los derechos entre las partes en un acuerdo de libre comercio. Por lo demás, las mismas Comunidades Europeas han dicho que el Grupo Especial no necesita pronunciarse sobre la condición jurídica del TLCAN.

6.134 Por último, las Comunidades Europeas incurren en error cuando sugieren que las medidas impugnadas no son parte del TLCAN, sino más bien excepciones a lo dispuesto en ese instrumento. El TLCAN prevé expresamente la continuación de las medidas. En el párrafo 1 del apéndice 300-A.1 del TLCAN se incorporan el artículo 1001 y los párrafos 1) y 4) del artículo 1002 del Acuerdo de Libre Comercio entre el Canadá y los Estados Unidos (CUSFTA) "en tanto que se refieren al anexo 1002.1, parte primera". El anexo 1002.1, parte primera del CUSFTA es la lista de receptores exentos de las restricciones impuestas por los párrafos 1) y 4) del artículo 1002 del CUSFTA. La

[331] Respuesta de las CE a la pregunta 2 del Grupo Especial.

[332] Con excepción de los coches de pasajeros y los autobuses y camiones pesados procedentes de México, que están sujetos a derechos nominales; véase la argumentación del Canadá *supra*.

referencia específica en el apéndice 300-A.1 del TLCAN al anexo 1002.1, parte primera, tiene el efecto de integrar las medidas en el TLCAN.[333]

b) Las interpretaciones del párrafo 1 del artículo I propuestas por el Japón y las CE carecen de fundamento jurídico

6.135 Los demandantes reconocen que no existe infracción *de jure* del párrafo 1 del artículo I. Sus alegaciones se refieren únicamente a infracciones *de facto*.

6.136 El Japón dice que la restricción del acceso a los beneficios excluye *de facto* que determinados vehículos de motor procedentes de determinados países puedan beneficiarse de la exención de derechos. También explica su alegación *de facto* en su respuesta a la pregunta 1 formulada por el Grupo Especial:

> ... "en la práctica" la exención de derechos se ha otorgado principalmente a productos originarios de Suecia y Bélgica, y no se ha otorgado a productos "similares" originarios del territorio del Japón ... La MVTO y las SRO tienen por efecto impedir el acceso en régimen de franquicia de productos similares procedentes de orígenes distintos de los países determinados [donde los Fabricantes del Pacto del Automóvil tienen vínculos comerciales], y constituyen por ello una infracción del artículo I del GATT de 1994.[334]

6.137 Las Comunidades Europeas sólo han detallado su alegación *de facto* en respuesta a la pregunta 1 formulada por el Grupo Especial. Las Comunidades Europeas sugieren que para verificar si existe discriminación *de facto* con arreglo al párrafo 1 del artículo I del GATT lo que hay que determinar es "si la medida impugnada resulta en una asignación de las importaciones entre los Miembros proveedores que sea distinta de la que habría prevalecido si no existiera esa medida".[335]

6.138 Un examen de los informes de grupos especiales y del Órgano de Apelación que analizan el párrafo 1 del artículo I demostrará que las teorías formuladas por el Japón y las Comunidades Europeas con respecto a la interpretación que debe hacerse de dicho párrafo no tienen fundamento en la jurisprudencia. También demostrará que esos informes respaldan la posición del Canadá con respecto a la determinación de la discriminación *de facto*, es decir, que el efecto de las medidas implicadas debe ser que se favorezca a productos similares de determinados países con preferencia a productos similares de otros países.

6.139 En el asunto *Prestaciones familiares en Bélgica*[336], Noruega y Dinamarca protestaron contra la aplicación por Bélgica de un gravamen del 7,5 por ciento a los productos extranjeros adquiridos por órganos públicos. Noruega y Dinamarca alegaron que Bélgica otorgaba una exención del gravamen cuando esos productos eran originarios de un país cuyo sistema de prestaciones familiares satisfacía prescripciones específicas. El Grupo Especial constató que la legislación belga "introducía una discriminación entre los países donde existía un sistema dado de prestaciones familiares y aquéllos donde existía un sistema distinto o ningún sistema, y supeditó a ciertas condiciones el

---

[333] Esas disposiciones se reproducen en los Documentos probatorios EC-12 y EC-13.

[334] Respuesta del Japón a la pregunta 1 del Grupo Especial.

[335] Ibíd., párrafo 1.

[336] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Prestaciones familiares en Bélgica, supra*, nota 276.

otorgamiento de la exención".[337] El Grupo Especial concluyó que "la exención tendría que otorgarse incondicionalmente a todas las demás partes contratantes"[338] y que "la compatibilidad o incompatibilidad del sistema de prestaciones familiares en vigor en el territorio de una parte contratante dada con las prescripciones de la legislación belga sería a este respecto irrelevante".[339]

6.140 No hay analogía entre las medidas impugnadas en aquel caso y las impugnadas ante este Grupo Especial. En contraste con las medidas belgas que otorgaban exenciones supeditadas al origen de los productos y al sistema de prestaciones familiares en vigor en el país de origen, las medidas promulgadas por el Canadá no imponen condiciones restrictivas en virtud del país de origen. El trato en régimen de franquicia se basa en las actividades del fabricante, y no en el origen de los productos importados ni en ninguna medida o sistema interno que puedan existir en el país de origen. Por consiguiente, las constataciones en el asunto *Prestaciones familiares en Bélgica* respaldan la posición del Canadá sobre lo que constituye discriminación *de facto*.

6.141 El asunto *Comunidad Económica Europea - Importaciones de carne de bovino procedentes del Canadá*[340] se cita a menudo como el asunto más relevante por lo que respecta a la discriminación *de facto* con arreglo al párrafo 1 del artículo I del GATT. El Canadá ha citado más arriba ese caso en apoyo de lo que estima debe ser la prueba para determinar la discriminación *de facto*, concretamente, que es necesario demostrar que un criterio que en principio es neutral sólo puede de hecho satisfacerse mediante productos de un origen particular, de modo que el origen nacional determine el trato arancelario que el producto recibe. En aquel asunto, el Grupo Especial constató que la discriminación *de facto* vulneraba el párrafo 1 del artículo I porque la importación de carne de bovino *sólo* era posible previa certificación, y la certificación *sólo* podía obtenerse de un organismo de los Estados Unidos que *sólo* estaba facultado para certificar productos de los Estados Unidos. El resultado práctico, o efecto *de facto*, era que *sólo* los productos de los Estados Unidos podían entrar en régimen de franquicia en la CEE; los productos de cualquier otro Miembro eran necesariamente gravables. La discriminación es evidente. Se favorecía a los productos de un país con preferencia a los productos similares de otros países. Las medidas canadienses en litigio contrastan acusadamente con las impugnadas en el asunto *CEE - Carne de bovino procedente del Canadá.* En el asunto sometido a este Grupo Especial, la importación se basa en decisiones comerciales adoptadas por los fabricantes. Para entrar en régimen de franquicia, los productos no tienen que ir acompañados de certificados. No tienen que pasar ninguna prueba. Todos los vehículos pueden entrar en régimen de franquicia en el Canadá, procedan de donde procedan, sin distinción, siempre que sean importados por los fabricantes facultados. De hecho, los datos de que dispone el Grupo Especial demuestran que los vehículos que entraron en el Canadá en régimen de franquicia procedían de un gran número de países.[341]

6.142 El asunto *España - Trato arancelario aplicado al café sin tostar*[342] se refiere fundamentalmente a la cuestión de los "productos similares", pero también es instructivo por lo que

---

[337] Ibíd., párrafo 3.

[338] Ibíd.

[339] Ibíd. Es interesante observar que las medidas belgas de que se trata circunscribían la exención de derechos a las adquisiciones efectuadas por órganos públicos belgas, condición que no se constató fuera incompatible con el párrafo 1 del artículo I.

[340] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *CEE - Carne de bovino procedente del Canadá*, *supra*, nota 282.

[341] Véanse la *figura 4* presentada por el Canadá y el Documento probatorio CDA-6.

[342] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *España - Café sin tostar*, *supra*, nota 282.

respecta a la interpretación que debe darse a la discriminación *de facto* con arreglo al párrafo 1 del artículo I. En aquel asunto, el Brasil alegó que existía discriminación *de facto* porque España, que había estado aplicando un solo tipo arancelario a todo el café sin tostar, estableció un nuevo régimen arancelario en virtud del cual determinados tipos de café quedaban sujetos a derechos mucho más elevados que otros tipos. El Brasil exportaba casi exclusivamente tipos sujetos a los derechos más altos, mientras que otros países latinoamericanos exportaban casi exclusivamente tipos sujetos a los derechos más bajos. España alegó que había establecido los nuevos aranceles sin tener en cuenta qué países producían café ligero y cuáles producían otros tipos. El Grupo Especial constató, sin embargo, que los distintos tipos de café objeto de consideración eran productos similares, y que la aplicación de distintos tipos arancelarios conllevaba una discriminación *de facto* contra los productos procedentes del Brasil. Como en el asunto *Prestaciones familiares en Bélgica*, la condición o criterio debatidos (en este caso el tipo de café) no hacía que los productos fueran distintos, pero era causa de discriminación basada en el origen nacional.[343]

6.143 Tanto el Japón como las Comunidades Europeas se apoyan en el asunto *CE - Bananos III*[344], si bien por distintas razones, pero ninguno de ellos puede legítimamente afirmar que las conclusiones de ese asunto fundamentan su posición. El Japón se apoya en el asunto *CE - Bananos III* en tanto que éste se refiere al asunto *CE - Carne de bovino procedente del Canadá* arriba citado.[345] El Canadá ha demostrado que las conclusiones en el asunto *CE - Carne de bovino procedente del Canadá* apoyan la posición del Canadá por lo que respecta a la discriminación *de facto*, y no la de los demandantes. El análisis del artículo I presentado por las CE en sus respuestas a la pregunta 1 formulada por el Grupo Especial se apoya en los párrafos 7.332-334 y 7.350-351 del informe sobre el asunto *CE - Bananos III*.[346] No obstante, al apoyarse en esas constataciones incurre en error. En los párrafos citados se examina si determinadas medidas de las CE son incompatibles con el AGCS. Las Comunidades Europeas habían introducido un sistema de asignación de licencias que favorecía a comerciantes de nacionalidad predominantemente CE (o ACP), perjudicando a otros. La cuestión que el Grupo Especial encargado del asunto *CE - Bananos III* (y después el Órgano de Apelación) examinaron fue si un trato "formalmente idéntico" otorgado a los proveedores de servicios creaba a pesar de ello condiciones de competencia menos favorables para los proveedores de servicios similares de otros países. Esa prueba para determinar si existe infracción *de facto* de la obligación NMF en virtud del AGCS no se recoge en el artículo I del GATT. El artículo XVII del AGCS se

[343] En el informe del Grupo Especial sobre el asunto *Japón - Madera aserrada*, *supra*, nota 282, párrafos 5.7, 5.14 y 6.1, se hacía un análisis similar pero se llegaba a una conclusión distinta de la del informe del Grupo Especial encargado del asunto *España - Café sin tostar*, *supra*, nota 282. En el asunto *Japón - Madera aserrada*, el Canadá alegó que el arancel aplicado por el Japón a determinadas piezas de madera cortadas en tamaños específicos ("madera aserrada en tamaño normal") infringía el párrafo 1 del artículo I porque las exportaciones canadienses de ese tipo de madera al Japón estaban sujetas al pago de derechos de aduana del 8 por ciento, mientras que otros tipos comparables de madera de tamaño normal disfrutaban de la ventaja de un arancel nulo. El Canadá alegó que era objeto de discriminación *de facto* porque el Japón había organizado su clasificación arancelaria de modo que una parte importante de las exportaciones canadienses de madera de tamaño normal quedaba sujeta al pago del tipo del 8 por ciento, mientras que tipos comparables de madera de tamaño normal procedentes de los Estados Unidos se importaban en régimen de franquicia. El Grupo Especial concluyó que la dependencia del Canadá del concepto de madera de tamaño normal no constituía una base apropiada para establecer la similitud de los productos con arreglo al párrafo 1 del artículo I, y que por tanto no se infringía esa disposición.

[344] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Bananos III, supra*, nota 269, e informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III, supra*, nota 49.

[345] Repuesta del Japón a la pregunta 1 del Grupo Especial.

[346] Respuesta de las CE a la pregunta 1 del Grupo Especial.

expresa en términos de "trato no menos favorable", lo que lleva a comparar las oportunidades de competencia abiertas a proveedores de servicios de diversas nacionalidades. El párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994 se refiere a "cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad" concedido inmediata e incondicionalmente a los productos similares de todos los Miembros de la OMC. Este último artículo no tiene nada que ver con las "oportunidades de competencia", que requieren una investigación de mucho mayor alcance. En virtud del Pacto del Automóvil, el Canadá acordó autorizar a los fabricantes facultados a importar de los Estados Unidos vehículos y otros productos de la industria del automóvil en régimen de franquicia. El Canadá cumplió sus obligaciones en virtud del párrafo 1 del artículo I del GATT al otorgar esa "ventaja" a los productos originarios de todos los Miembros de la OMC.

6.144 Aunque las Comunidades Europeas se apoyan en el asunto *CE - Bananos III* para fundamentar su teoría sobre la discriminación *de facto* con arreglo al párrafo 1 del artículo I, no hacen referencia a la sección del informe sobre ese asunto dedicada concretamente a dicho párrafo. Ello se debe probablemente a que el análisis del Órgano de Apelación en esa sección apoya el criterio canadiense sobre la discriminación *de facto* y en lo que respecta a la diferenciación entre productos similares originarios de distintos Miembros. En ningún caso respalda la teoría propuesta por las Comunidades Europeas.[347]

6.145 Además, aun en el caso de que el texto y el significado del artículo I del GATT fueran sustancialmente idénticos a los del artículo II del AGCS, el análisis jurídico del Grupo Especial encargado del asunto *CE - Bananos III* no respaldaría la posición de las CE en la presente diferencia. En efecto, en el asunto *CE - Bananos III*, las Comunidades Europeas habían retirado a un grupo de proveedores de servicios que eran, en su mayor parte, propiedad de nacionales de determinados Miembros de la OMC o estaban controlados por ellos, licencias esenciales para desarrollar un negocio de prestación de servicios. Las Comunidades Europeas reasignaron esas licencias aplicando criterios que favorecían a otro grupo de proveedores que eran en su mayor parte nacionales de las Comunidades Europeas o de determinados otros países. Había pruebas de que las Comunidades Europeas procedieron voluntariamente a esta reasignación entre proveedores de servicios. En el presente caso no hay una situación comparable, ya que, como se ha señalado anteriormente, las medidas adoptadas por el Canadá no discriminan en razón del origen de los vehículos, ni establecen condiciones que restringen o favorecen orígenes en particular. Ni siquiera las opciones comerciales de los importadores canadienses demuestran una preferencia por productos de países específicos situados fuera de la zona de libre comercio de América del Norte.

6.146 El Grupo Especial encargado del asunto *Indonesia - Automóviles*[348] examinó también el párrafo 1 del artículo I. Con buen criterio, el Grupo Especial constató que las medidas adoptadas por Indonesia constituían infracciones *de facto* del párrafo 1 del artículo I. De hecho, los productos coreanos podían satisfacer las condiciones impuestas por Indonesia. Las tres condiciones impuestas por Indonesia eran, en principio, teóricamente neutrales, pero eran incompatibles con el párrafo 1 del artículo I porque en la práctica determinaban el origen nacional de los productos que podían importarse en régimen de franquicia. El Grupo Especial concluyó que las medidas, al aplicarse, entrañaban un trato diferencial basado en el origen nacional. La diferencia entre el asunto sometido a este Grupo Especial y el asunto *Indonesia - Automóviles* es manifiesta. En este último, las condiciones impuestas por el Gobierno significaban que sólo podía otorgarse el trato especial a los coches coreanos. Ninguna de las medidas canadienses impugnadas impone condiciones que de hecho o de derecho determinen el origen nacional de los productos importados. Así lo evidencian las

[347] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 49, párrafos 205 a 207.

[348] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Indonesia - Automóviles*, *supra*, nota 270.

estadísticas de importación, que demuestran que las importaciones se basan en decisiones comerciales de los fabricantes y no en el origen nacional de los productos.

6.147 El asunto *Indonesia - Automóviles* ofrece también interés por su constatación sobre la pertinencia de las relaciones comerciales en la medida en que afectan a la aplicación de medidas teóricamente neutrales. En el asunto *Indonesia - Automóviles*, el Grupo Especial estudió si una empresa en particular "había llegado a un acuerdo con la empresa exportadora para producir el Coche Nacional."[349] La existencia de una relación comercial guardaba relación con el tipo de derechos aplicado. Sin embargo, el "acuerdo" estaba consagrado en un instrumento jurídico que definía *de jure* a un vehículo coreano en particular como único vehículo al que podían otorgarse los beneficios arancelarios.[350] En el asunto sometido a este Grupo Especial, las relaciones comerciales pueden gobernar las decisiones de las empresas de importar productos de otras empresas en particular. Sin embargo, esas relaciones no están consagradas en ninguna norma canadiense.

6.148 Por último, merece la pena examinar el asunto *Japón - Películas*[351], porque las Comunidades Europeas pretenden utilizar ese caso en apoyo del criterio que propugnan para verificar si existe discriminación *de facto*. El Grupo Especial encargado del asunto *Japón - Películas* estudió una reclamación de anulación o menoscabo sin infracción formulada por los Estados Unidos con arreglo al apartado b) del párrafo 1 del artículo XXIII, y concretamente si las medidas, al aplicarse, afectaban en forma distinta a los productos importados, perturbando así las condiciones de la competencia en el acceso a los mercados de las películas y el papel importados.

6.149 Como hicieron en el asunto *CE - Bananos III*, las Comunidades Europeas tratan de aplicar al artículo I un criterio de verificación aplicable a otra disposición; en este caso toman de prestado jurisprudencia relacionada con el apartado b) del párrafo 1 del artículo XXIII. El fundamento jurídico de esa analogía es dudoso. Una alegación de anulación o menoscabo sin infracción se basa necesariamente en la inexistencia de infracción. Por consiguiente, no es adecuado utilizar los fundamentos invocados en el asunto *Japón - Películas* en apoyo de una teoría sobre infracción del párrafo 1 del artículo I.

6.150 El Japón ha planteado también otro argumento en virtud del artículo I del GATT. Ha alegado que debe considerarse que la limitación de los fabricantes que pueden estar facultados para importar en régimen de franquicia, junto con las prescripciones en materia de VAC y proporción, infringe la obligación de otorgar el mismo trato "inmediata e incondicionalmente" establecida en el artículo I. Las Comunidades Europeas no se han sumado a esa alegación, sino que han expuesto una opinión diametralmente opuesta. Afirman, en su respuesta a la pregunta 3 formulada por el Grupo Especial, que las Comunidades Europeas no aducen que cualquier condición no relacionada con los productos importados sea de por sí contraria a la obligación de conceder "incondicionalmente" el trato de la nación más favorecida estipulado en el párrafo 1 del artículo I del GATT.[352] En cualquier caso, el Canadá ha explicado, en su respuesta a la pregunta 5 formulada por el Grupo Especial y en anteriores argumentos, que las alegaciones del Japón se basan en una interpretación errónea de la expresión "inmediata e incondicionalmente".[353]

---

[349] Ibíd., párrafo 14.145.

[350] Ibíd.

[351] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Japón - Películas*, *supra*, nota 93.

[352] Respuesta de las CE a la pregunta 3 del Grupo Especial.

[353] Respuesta del Canadá a la pregunta 5 del Grupo Especial.

6.151 Contrariamente a la alegación del Japón y a las constataciones del informe del Grupo Especial encargado del asunto *Indonesia - Automóviles* en las que el Japón parece basar su alegación, no hay en el artículo I nada que prohíba el establecimiento de cláusulas y condiciones neutrales con respecto al origen aplicables a los importadores y no a los productos importados. Si lo hubiera, las disposiciones arancelarias sobre uso final, o programas como los de zonas francas y los de reembolso de derechos serían incompatibles con el artículo I, porque en ellos productos similares son objeto de distintos tipos de derechos, aunque no haya discriminación basada en el origen del producto.

6.152 En resumen, este examen de los informes de grupos especiales y del Órgano de Apelación pertinentes demuestra que ni la jurisprudencia ni las pruebas presentadas apoyan las alegaciones del Japón ni de las CE en virtud del párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994. Los demandantes no pueden aportar pruebas, porque las medidas en litigio adoptadas por el Canadá no discriminan ni *de jure* ni *de facto*, vulnerando el párrafo 1 del artículo I.

7. Observaciones del Japón en relación con la respuesta del Canadá

6.153 En relación con la respuesta del Canadá, el **Japón** aduce lo siguiente:

6.154 El Canadá afirma en su respuesta a las réplicas de los demandantes que no hay en el artículo I nada que prohíba la imposición de cláusulas y condiciones neutrales con respecto al origen aplicables a los importadores y no a los productos que se importan. Esta afirmación, sin embargo, simplifica excesivamente y restringe en forma incorrecta el ámbito de las obligaciones establecidas en el artículo I del GATT de 1994.

6.155 Como evidencia el informe del Grupo Especial encargado del asunto *CE - Bananos III* (párrafo 7.239), el artículo I abarca las cláusulas y condiciones en materia de importación aplicables a los importadores. En lo fundamental, el Grupo Especial declaró que el artículo I englobaba tanto el trato otorgado a productos extranjeros originarios de distintas fuentes extranjeras como el trato a los proveedores de esos productos, basándose en que la transferencia de rentas contingentarias se producía realmente cuando los bananos originarios de determinados Miembros se exportaban a las Comunidades Europeas. La medida tenía por efecto que se concediera a determinados proveedores una ventaja competitiva sobre otros proveedores, lo que a su vez tenía efectos discriminatorios sobre los productos originarios de distintos Miembros de la OMC.

6.156 El artículo I del GATT de 1994 regula cláusulas y condiciones que son en principio neutrales con respecto al origen. Así lo han declarado en el pasado los grupos especiales del GATT de 1947 en sus informes, entre otros el relativo al asunto *España - Café sin tostar.* Además, el mismo Canadá lo reconoce en el contexto del asunto *Indonesia - Automóviles*, cuando en el párrafo 6 de su respuesta a la pregunta 5 formulada por el Grupo Especial afirma que las tres condiciones impuestas por Indonesia, a pesar de su aparente neutralidad, eran incompatibles con lo prescrito en el párrafo 1 del artículo I.

6.157 Tras afirmar lo anterior, el Canadá sostiene que el artículo I no prohíbe la imposición de cláusulas y condiciones neutrales con respecto al origen de las importaciones porque existen varias medidas de esa naturaleza que son compatibles con el artículo I, como los sistemas de licencias de importación, los contingentes arancelarios, la clasificación por uso final, las zonas de libre comercio y los reembolsos de derechos de aduana. Sin embargo, es erróneo argumentar que esas medidas sean en sí mismas compatibles con el artículo I. Como ocurre con cualquier medida permitida en el marco de la OMC, esas medidas infringirían el artículo I si *de jure* o *de facto* incumplieran las disposiciones NMF contenidas en el artículo I. Por consiguiente, la alegación, excesivamente simplificada, del Canadá no tiene sentido en el presente asunto.

6.158 El Japón reitera que la causa fundamental de la incompatibilidad es que la posibilidad de obtener los beneficios se ve limitada por la medida gubernamental que en su argumentación se caracteriza como restricción del acceso a los beneficios, si bien la eliminación de esa restricción no suprimiría completamente por sí misma la incompatibilidad de la exención de derechos con las disposiciones de la OMC.

6.159 La declaración del Canadá, en su respuesta a las réplicas de los demandantes, de que el sistema establecido permite a determinados productores importar en régimen de franquicia vehículos procedentes de cualquier país Miembro de la OMC, siempre que los productores satisfagan los criterios necesarios para poder ser considerados fabricantes canadienses, no lo explica todo. No basta con que sean fabricantes canadienses, sino que también deben ser Fabricantes del Pacto del Automóvil que satisfagan varias otras condiciones, como las prescripciones en materia de VAC.

6.160 El Gobierno del Canadá trata de desorientar al Grupo Especial argumentando que la determinación de los Miembros cuyos productos se benefician en un momento dado de la exención de derechos depende exclusivamente de las decisiones comerciales de los fabricantes. Sin embargo, las medidas gubernamentales restringen gravemente la capacidad para acceder a los privilegios de importación.

6.161 Dado que, como reconoce el Canadá, los Fabricantes del Pacto del Automóvil muestran una fuerte propensión a importar vehículos de motor de determinadas fuentes específicas, las medidas gubernamentales, es decir, la limitación de los fabricantes que pueden operar al amparo del Pacto del Automóvil, afecta inevitablemente a los países de origen de las importaciones en régimen de franquicia. En otras palabras, el hecho de que la ventaja otorgada por el Canadá a los vehículos de motor procedentes de determinados Miembros se conceda o no a los productos similares originarios de los territorios de todos los demás Miembros depende totalmente de las decisiones que tomen los Fabricantes del Pacto del Automóvil. Las fuentes de las importaciones en régimen de franquicia serían distintas si cualquier posible importador tuviera acceso a la exención de derechos.

6.162 En la *figura 4*, el Gobierno del Canadá trata de ilustrar erróneamente, en su favor, la realidad de la exención de derechos, pasando por alto que la mayoría de los vehículos de motor importados del Japón no disfruta de la ventaja de la exención de derechos. El Canadá trata de hacer hincapié en el mero volumen de importaciones en régimen de franquicia procedentes del Japón, haciendo caso omiso del volumen, mucho mayor, de importaciones procedentes de los Estados Unidos y México.

6.163 Las importaciones procedentes de los Estados Unidos y de México aún pueden beneficiarse de la exención de derechos. La exención de derechos es la única medida en virtud de la cual se concede trato en régimen de franquicia a las importaciones procedentes de México.

6.164 Con anterioridad al 1º de enero de 1998 (cuando los derechos TLCAN aplicables a las importaciones en el Canadá procedentes de los Estados Unidos se redujeron a cero), la exención de derechos era la única medida en virtud de la cual se otorgaba trato en régimen de franquicia a las importaciones procedentes de los Estados Unidos. A partir del 1º de enero de 1998, la exención de derechos puede aplicarse a las importaciones de vehículos de motor producidos en los Estados Unidos tanto si satisfacen las estrictas normas de origen TLCAN como si no es así.

6.165 En la forma corregida por el Japón, la *figura 4* presentada por el Canadá demuestra que la inmensa mayoría de las importaciones en régimen de franquicia procedieron de los Estados Unidos, México y otros países en los que tienen sus sedes los fabricantes que son empresas matrices de los Fabricantes del Pacto del Automóvil o que están asociados con ellos.

6.166 El asunto *España - Café sin tostar* demostró que bastaba con que el Brasil exportara a España "principalmente" las variedades sujetas al tipo de derechos más elevados para establecer una infracción del artículo I. En el asunto *CE - Carne de bovino procedente del Canadá* se constató que la medida de las CE tenía por efecto evitar el acceso de productos similares de origen distinto de los Estados Unidos por lo que, a su vez, se constató que la medida era incompatible con el artículo I.

6.167 Los datos a los que se hace referencia más arriba satisfacen fácilmente esos criterios, y demuestran que la ventaja de la exención de derechos se otorga "principalmente" a los países donde tienen su sede empresas matrices de los Fabricantes del Pacto del Automóvil o empresas que están asociadas con ellos, y que la exención de derechos tiene por efecto evitar el acceso de productos similares procedentes de otros países. En otras palabras, en el contexto dado de la clara propensión mostrada por los Fabricantes del Pacto del Automóvil, el Canadá incumple su obligación de conceder incondicionalmente trato NMF en virtud del artículo I al mantener un sistema que establece como condición que sólo el grupo cuya composición ha sido limitada por la medida gubernamental puede importar automóviles en régimen de franquicia.

8. Observaciones de las Comunidades Europeas en relación con la respuesta del Canadá

a) La exención arancelaria confiere una ventaja a las importaciones procedentes de los Estados Unidos y México

6.168 En relación con la respuesta del Canadá, las **Comunidades Europeas** aducen lo siguiente:

6.169 El Canadá ha aducido que si no existiera la exención arancelaria el porcentaje de importaciones procedentes de los Estados Unidos y México sería probablemente aún mayor de lo que es al estar en vigor dichas medidas.

6.170 Aunque eso fuera cierto (*que no lo es*), no afectaría a la reclamación de las CE, que se basa en que el hecho de reservar la exención arancelaria a los Tres Grandes de los Estados Unidos tiene como consecuencia que el porcentaje de las importaciones procedentes de los Estados Unidos y de México sea mayor de lo que sería si *todos* los importadores tuvieran el mismo acceso a la exención arancelaria.[354]

6.171 En el argumento del Canadá está implícita la sugerencia de que la exención arancelaria no otorga una verdadera ventaja a las importaciones de los Tres Grandes procedentes de los Estados Unidos y de México, porque esas importaciones podrían de cualquier manera entrar en régimen de franquicia en virtud del TLCAN.

6.172 Esta sugerencia es engañosa. En primer lugar, las importaciones procedentes de México seguirán sujetas al pago de derechos de importación hasta 2003. En segundo lugar, las únicas importaciones procedentes de los Estados Unidos que pueden entrar en régimen de franquicia en virtud del TLCAN son las que satisfacen las normas de origen TLCAN. Esto significa que, por ejemplo, un coche fabricado por GM en los Estados Unidos con un contenido "norteamericano" del 55 por ciento no podría beneficiarse de trato en régimen de franquicia en virtud del TLCAN. Sin embargo, ese coche seguiría siendo un coche de los Estados Unidos con arreglo a las normas de origen no preferenciales del Canadá.

6.173 La mejor prueba de que la exención arancelaria constituye una verdadera ventaja es que los Tres Grandes siguen importando coches de los Estados Unidos al amparo de esa disposición en lugar de hacerlo en virtud del TLCAN, a pesar de que desde el 1º de enero de 1998 se han eliminado, con

[354] Véase también la respuesta de las CE a la pregunta 2 del Grupo Especial.

arreglo a lo establecido en el TLCAN, los derechos de importación aplicables a los vehículos originarios de los Estados Unidos.

b) El criterio para verificar si existe discriminación *de facto*

6.174 En respuesta a una pregunta formulada por el Grupo Especial, las Comunidades Europeas han explicado que para determinar si existe una infracción *de facto* del párrafo 1 del artículo I del GATT no es necesario demostrar, como alega el Canadá, que "sólo" las importaciones de un determinado origen pueden beneficiarse de la ventaja. Por el contrario, basta con demostrar que las importaciones procedentes de un determinado origen se benefician desproporcionadamente de esa ventaja.[355]

6.175 Las Comunidades Europeas citaron varios informes de grupos especiales en apoyo de su posición. En su respuesta a las réplicas de los demandantes, el Canadá trata de demostrar que esos informes son irrelevantes o que dicen algo distinto de lo que sugiere su sentido corriente.

6.176 Según el Canadá, en el asunto *España - Café sin tostar*[356], el Grupo Especial constató una infracción del párrafo 1 del artículo I porque el Brasil exportaba casi exclusivamente tipos sujetos a los derechos de aduana más elevados, mientras que otros países latinoamericanos exportaban casi exclusivamente tipos sujetos a derechos más bajos. Sin embargo, eso no es lo que dijo el Grupo Especial. El Grupo Especial observó que el país exportaba "principalmente" las calidades a las que se aplicaban derechos más elevados[357], y no dijo nada sobre exportaciones procedentes de otros países latinoamericanos. De todas formas, el criterio de verificación deducido por el Canadá del asunto *España - Café sin tostar* no es coherente con el criterio propuesto por el Canadá y también en este caso conduciría a una constatación de infracción *de facto*.

6.177 El Canadá aduce a continuación que el criterio aplicado para determinar si existe discriminación *de facto* en el asunto *CE - Bananos III* en relación con las alegaciones en virtud del artículo II del AGCS no es aquí pertinente porque el párrafo 1 del artículo I del GATT no tiene nada que ver con las oportunidades en materia de competencia, que requieren un análisis mucho más profundo.

6.178 Sin embargo, en el mismo asunto el Órgano de Apelación confirmó la constatación del Grupo Especial de que determinadas prescripciones en materia de certificados de exportación impuestas por las Comunidades Europeas eran incompatibles con el párrafo 1 del artículo I del GATT precisamente porque otorgaban a los proveedores de banano de los países AMB una "ventaja competitiva" con respecto a otros proveedores de América Latina.[358]

6.179 Además, también en el asunto *CE - Bananos III* el Órgano de Apelación se apoyó en la práctica relativa al párrafo 1 del artículo I del GATT para concluir que el artículo II del AGCS se aplica también a la discriminación *de facto*.[359] Evidentemente la analogía hecha por el Órgano de Apelación habría sido inadecuada si, como alega el Canadá, la discriminación *de facto* con arreglo al párrafo 1 del artículo I del GATT no tuviera nada que ver con la discriminación *de facto* con arreglo al artículo II del AGCS.

---

[355] Pregunta 1 del Grupo Especial.

[356] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *España - Café sin tostar, supra*, nota 282.

[357] Ibíd., párrafo 4.10.

[358] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III, supra*, nota 49, párrafo 207.

[359] Ibíd., párrafos 231 y 232.

6.180 El Canadá aduce que las Comunidades Europeas pasan por alto la sección del informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III* dedicada al párrafo 1 del artículo I del GATT, porque en su opinión el análisis del Órgano de Apelación en esa sección apoya la posición del Canadá con respecto a la discriminación *de facto*. Sin embargo, el Canadá no explica en qué manera el informe del Órgano de Apelación apoya su posición. Esto no es sorprendente, dado que las alegaciones tratadas por el Órgano de Apelación en esa sección son alegaciones de discriminación *de jure*, y no de discriminación *de facto*.[360] La defensa de las CE no era que las medidas se aplicaban igualmente a todas las importaciones, sino más bien que las diferencias de trato entre los Miembros no ofrecían una "ventaja".[361]

6.181 El Canadá interpreta también erróneamente el informe del Grupo Especial sobre el asunto *Indonesia - Automóviles*.[362] Según el Canadá, el Grupo Especial, con buen criterio, constató que las medidas adoptadas por Indonesia constituían infracciones *de facto* del párrafo 1 del artículo I. El Grupo Especial no dijo tal cosa en el informe. Por el contrario, como aduce el Japón en la presente diferencia, el Grupo Especial afirmó en su informe que las medidas eran incompatibles con el párrafo 1 del artículo I del GATT porque discriminaban entre productos similares sobre la base de condiciones no relacionadas con las importaciones mismas.[363]

6.182 El Canadá concluye su examen de la jurisprudencia afirmando que el asunto *Japón - Películas*[364] no es pertinente porque en aquel caso el Grupo Especial examinó una alegación sin infracción con arreglo al apartado b) del párrafo 1 del artículo XXIII del GATT. El informe sobre el asunto *Japón - Películas* es muy voluminoso. El Grupo Especial examinó una alegación para un caso en el que no existía infracción, pero también examinó una alegación de infracción en virtud del párrafo 4 del artículo III del GATT.[365] Como han aclarado las Comunidades Europeas, sus argumentos se referían a la prueba aplicada por el Grupo Especial en relación con la alegación en virtud del párrafo 4 del artículo III.[366]

c) La exención arancelaria no está exenta en virtud del artículo XXIV del GATT

6.183 El Canadá aduce a continuación que incluso si la exención arancelaria fuera en principio incompatible con el párrafo 1 del artículo I del GATT, de todas formas estaría exenta en virtud del artículo XXIV del GATT. Según el Canadá:

> "El Canadá, los Estados Unidos y México han establecido una zona de libre comercio, y por tanto cualquier ventaja que el Canadá pueda otorgar a sus asociados en la zona de libre comercio está exenta del cumplimiento de las obligaciones establecidas en el párrafo 1 del artículo I en virtud del artículo XXIV del GATT."

---

[360] Ibíd., párrafos 205 a 207.

[361] Ibíd., párrafos 37 a 39.

[362] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Indonesia - Automóviles, supra*, nota 270.

[363] Ibíd., párrafo 14.145 *in fine* y 14.147.

[364] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Japón - Películas, supra*, nota 93.

[365] Véase el informe del Grupo Especial sobre el asunto *Japón - Películas, supra*, nota 93, párrafos 10.368-10.382.

[366] Respuesta de las CE a la pregunta 1 del Grupo Especial.

6.184 Esa declaración revela un grave desconocimiento del alcance y la función del artículo XXIV. El artículo XXIV no dice que si dos Miembros establecen una zona de libre comercio el comercio entre ellos no esté ya sujeto a las normas del GATT. Lo que el artículo XXIV establece es que otras disposiciones del GATT no impedirán a dos o más Miembros establecer una zona de libre comercio o adoptar un acuerdo provisional necesario para el establecimiento de una zona de libre comercio.[367]

6.185 Por consiguiente, lo que el Grupo Especial ha de determinar es si la exención arancelaria es necesaria para el establecimiento de una zona de libre comercio tal como se define en el párrafo 8 del artículo XXIV (en el caso de las importaciones procedentes de los Estados Unidos) o es parte de un acuerdo provisional necesario para el establecimiento de una zona de libre comercio (en el caso de las importaciones procedentes de México). Aunque la carga de la prueba recae sobre el Canadá, las Comunidades Europeas han demostrado que la exención arancelaria no es necesaria en ninguno de los dos casos.

6.186 La exención arancelaria no es parte del TLCAN, ni éste la requiere. La afirmación del Canadá de que el TLCAN establece expresamente que las medidas se seguirán aplicando es engañosa. El TLCAN no exige al Canadá que siga aplicando la exención arancelaria. Simplemente autoriza al Canadá a "mantener" la exención arancelaria.[368] La exención arancelaria es una disposición unilateral del Canadá, salvo en la medida en que aplica el Pacto del Automóvil. El Pacto del Automóvil, no obstante, es simplemente un acuerdo sectorial que no satisface las prescripciones del párrafo 8 del artículo XXIV.

6.187 También es engañoso decir que el apéndice 300.A.1 "tiene por efecto integrar las medidas en el TLCAN". La razón por la que esa disposición autoriza al Canadá a mantener la exención arancelaria es precisamente porque de otro modo la exención arancelaria hubiera constituido una infracción de las normas del TLCAN generalmente aplicables, entre otras cosas, a la eliminación de los derechos de aduana, las normas de origen, el trato nacional otorgado a los productos[369], la abolición de las prescripciones en materia de resultados[370] y el trato nacional[371] y el trato de la nación más favorecida[372] otorgados a los inversores. Por consiguiente, contrariamente a lo alegado por el Canadá, no es un error describir la exención arancelaria como una "excepción" de la aplicación del TLCAN.

6.188 Además de no ser parte del TLCAN, la exención arancelaria no es necesaria para el establecimiento de una zona de libre comercio tal como la define el párrafo 8 del artículo XXIV, cosa que ya se consigue mediante el TLCAN. Por lo demás, la exención arancelaria se aparta de los objetivos del TLCAN. Discrimina entre los Tres Grandes y los demás fabricantes de coches establecidos en México y los Estados Unidos, y como consecuencia de ello distorsiona los intercambios comerciales entre el Canadá y sus asociados en el TLCAN.

---

[367] Cf. GATT, párrafo 5 del artículo XXIV.

[368] Apéndice 300-A.1, párrafos 1 y 2 (Documento probatorio EC-13).

[369] Cf. artículo 301 del TLCAN.

[370] Cf. artículos 304 y 1106 del TLCAN.

[371] Cf. artículo 1102 del TLCAN.

[372] Cf. artículo 1103 del TLCAN.

9. Respuesta suplementaria del Canadá

6.189 El **Canadá** responde lo siguiente:

a) Ambos demandantes reconocen que no existe infracción *de jure*

6.190 El Canadá ha afirmado, y tanto el Japón como las Comunidades Europeas reconocen, que no existe infracción *de jure* de las obligaciones contraídas por el Canadá en virtud del párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994. Este aspecto de la diferencia no presenta duda alguna. La MVTO de 1998 establece expresamente que los vehículos pueden beneficiarse de la remisión de derechos "a condición de que los productos se importen en el Canadá a partir del 18 de enero de 1965 desde cualquier país con derecho a beneficiarse del arancel de la nación más favorecida ...".[373] Además, ninguna de las SRO limita los orígenes de los que pueden importarse vehículos en régimen de franquicia.

6.191 Ambos demandantes alegan que existe infracción *de facto* del párrafo 1 del artículo I, aunque sus alegaciones en ese sentido difieren notablemente. Ninguna de ellas puede aceptarse. En primer lugar, ninguno de los demandantes ha fundamentado sus alegaciones con pruebas que demuestren la existencia de discriminación *de facto*. Es más, los datos presentados por el Canadá en su réplica confirman que no hay tal discriminación. En segundo lugar, las alegaciones de los demandantes carecen de fundamento jurídico. El examen de la jurisprudencia efectuado por el Canadá en su segunda comunicación escrita confirma que las resoluciones de los asuntos citados apoyan la interpretación del párrafo 1 del artículo I hecha por el Canadá y desmontan las teorías jurídicas presentadas por los demandantes.

6.192 Por último, ninguno de los demandantes ha logrado debilitar la posición del Canadá con respecto al significado del párrafo 1 del artículo I. Ambos han deformado esa posición para después atacar una teoría que, según dicen, sostiene el Canadá. Esto es así porque ninguno de ellos puede refutar válidamente la verdadera posición del Canadá.

6.193 La posición del Canadá es clara: para probar que existe una infracción *de facto* del párrafo 1 del artículo I, los demandantes tienen que probar que un criterio que es en principio neutral sólo puede en la práctica ser satisfecho por productos de un origen u orígenes en particular, de modo que el origen nacional determine el trato arancelario dado al producto de que se trata. Los asuntos sometidos al GATT y la OMC examinados por el Canadá en su segunda comunicación escrita sustentan plenamente esa posición.

b) La posición del Japón sobre la existencia de una infracción *de facto* no tiene fundamento en los hechos y se basa en una interpretación errónea de la norma

6.194 El Japón presenta dos argumentos principales con respecto a la infracción *de facto* del párrafo 1 del artículo I. En primer lugar, afirma que las medidas arancelarias favorecen a Suecia y a Bélgica porque prácticamente todas las importaciones de automóviles procedentes de esos países entran en el Canadá en régimen de franquicia. El Japón alega que, en contraste, la mayoría de las importaciones procedentes del Japón no entran en régimen de franquicia. En segundo lugar, el Japón aduce que las relaciones comerciales determinan el lugar de origen de los vehículos y que por tanto, al limitar el número de importadores, las medidas adoptadas por el Canadá tienen por efecto limitar el número de Miembros de la OMC de los que se importarán vehículos en el Canadá.

[373] SOR/98-43 (Documentos probatorios EC-3 y JPN-4).

6.195 La teoría del Japón sobre la discriminación está viciada por varias razones, entre las que destacan las siguientes:

- en primer lugar, el Japón aduce que existe discriminación contra los modelos de lujo, pero las medidas en litigio no hacen distinción entre segmentos de modelos, ni de hecho distinciones de ningún tipo;

- en segundo lugar, la teoría del Japón de lo que constituye una infracción *de facto* del párrafo 1 del artículo I contradice todos los informes pertinentes de grupos especiales y del Órgano de Apelación, que el Canadá ha analizado uno por uno en su respuesta a las réplicas de los demandantes;

- en tercer lugar, el Japón no ha presentado pruebas fiables en apoyo de sus aseveraciones; los datos en los que el Japón se apoya no son exactos, como el mismo Japón ahora reconoce.

i) El argumento del Japón con respecto a los productos similares no es aplicable porque las medidas adoptadas por el Canadá no distinguen sobre la base de los segmentos de modelos ni sobre ninguna otra

6.196 El primer defecto importante del argumento del Japón con respecto al párrafo 1 del artículo I es que el Japón trata de demostrar la existencia de discriminación comparando las importaciones de determinados modelos "de lujo" procedentes del Japón con las de determinados modelos "de lujo" procedentes de Europa. Concretamente, el Japón destaca que los Saab, Volvo, Jaguar y Catera procedentes de Suecia, el Reino Unido y Alemania entran en el Canadá en régimen de franquicia, mientras que "automóviles similares" procedentes del Japón (como el Acura, el Infiniti y el Legend) no lo hacen. Después pasa por alto, por considerarlo irrelevante, que un gran número de otros vehículos procedentes del Japón se benefician de trato en régimen de franquicia. Fundamentalmente, lo que el Japón intenta es hacer un análisis de los "productos similares" distinguiendo entre lo que considera determinados modelos de lujo y todos los demás vehículos, y después comparando las importaciones de ese grupo de automóviles en particular.

6.197 El análisis del Japón es incorrecto. Las medidas en litigio adoptadas por el Canadá no hacen distinción entre segmentos de modelos. La MVTO y las SRO tratan de la misma manera todos los automóviles, con independencia del modelo, del tamaño, del precio, del origen o de cualquier otra característica. No ocurría lo mismo en el asunto *Indonesia - Automóviles*[374], donde las reglamentaciones impugnadas contenían las características del modelo Kia Sephia. En aquel asunto el análisis de los productos similares procedió sobre la base de determinar si los productos de otros países eran "similares" a ese vehículo en particular.

6.198 Este asunto es distinto. El Saab 900 puede ser "similar" al Honda Acura, y puede que el Suzuki sea o no sea "similar" al Saab o al Honda. Sin embargo, la MVTO y las SRO no hacen distinción de ningún tipo entre distintos modelos de coches sobre la base de su origen. El Honda estará sujeto al pago de derechos NMF si no es importado por un fabricante facultado, salvo, naturalmente, que sea importado de las instalaciones de producción de Honda en los Estados Unidos. El Saab importado de Suecia estará exento del pago de derechos si es importado por un fabricante facultado. Pero la diferencia de derechos es exclusivamente consecuencia de la decisión de la empresa importadora, y no de las medidas adoptadas por el Canadá.

[374] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Indonesia - Automóviles*, *supra*, nota 270.

6.199 Esto no es tan extraordinario como pretenden los demandantes. El párrafo 1 del artículo I no significa que, salvo excepción específica en virtud del GATT, todos los productos similares deban estar siempre sujetos al mismo tipo de derechos. Así lo evidencian tanto el texto mismo del párrafo 1 del artículo I como la práctica establecida del GATT. La única obligación derivada del párrafo 1 del artículo I es que una ventaja concedida a los productos de un Miembro debe concederse a los productos similares de todos los Miembros. Los contingentes arancelarios, las prescripciones en materia de uso final, los reembolsos de derechos y las zonas francas dan lugar a la aplicación de distintos derechos a productos similares importados. Esas prácticas son perfectamente aceptables. Todas ellas son compatibles con el artículo I, siempre que los beneficiarios de esos programas que les permiten importar con derechos más bajos puedan hacer esas importaciones desde cualquier fuente. Esto es así aunque, como consecuencia de las preferencias de los importadores, se importen más productos de algunos orígenes que de otros.

6.200 El Canadá recuerda lo afirmado por el Grupo de Trabajo del GATT que examinó el Pacto del Automóvil. Ese Grupo de Trabajo entendió perfectamente -sin objeciones- que el sistema canadiense sólo permitiría que disfrutaran trato en régimen de franquicia las importaciones de los fabricantes facultados, mientras que las importaciones de productos similares efectuadas por otros estarían sujetas al tipo NMF. En contraste, el Grupo de Trabajo recomendó a los Estados Unidos que solicitaran una exención de la aplicación del artículo I para las preferencias que preveían otorgar, y que se centraban exclusivamente en productos procedentes del Canadá. Asimismo, en el asunto *Prestaciones familiares en Bélgica*[375], el Grupo Especial constató que lo único incompatible con el artículo I era la condición que limitaba el origen de los productos a los que podía aplicarse el trato en régimen de franquicia. El Grupo de Trabajo no tuvo nada que objetar a la otra condición, la de que sólo determinadas entidades públicas belgas podían disfrutar de la exención, mientras que los productos similares importados quedarían sujetos al pago de derechos si fueran adquiridos en Bélgica por cualquier otra persona o entidad.

6.201 De ello se extrae una clara lección: el hecho de que algunos vehículos entren en el Canadá en régimen de franquicia mientras que otros están sujetos al pago de un derecho NMF no constituye *per se* una infracción del párrafo 1 del artículo I. Mientras no haya en las medidas mismas distinciones ni condiciones que discriminen sobre la base del origen de los vehículos, el otorgamiento de un trato arancelario diferencial a productos similares es perfectamente compatible con el párrafo 1 del artículo I. Las medidas adoptadas por el Canadá impugnadas en el presente asunto no establecen distinciones de esa naturaleza, y son por ello perfectamente compatibles con el párrafo 1 del artículo I.

ii) Los informes de los grupos especiales y del Órgano de Apelación no respaldan los argumentos fácticos aducidos por el Japón

6.202 El segundo problema fundamental de la teoría del Japón sobre la discriminación *de facto* es que no concuerda con anteriores informes de grupos especiales y del Órgano de Apelación que tratan infracciones *de facto* del párrafo 1 del artículo I. El Japón sostiene que las medidas adoptadas por el Canadá infringen el párrafo 1 del artículo I porque las empresas constructoras de automóviles sólo suelen importar de sus filiales en otras partes del mundo. Como sólo algunas empresas pueden obtener la exención de derechos, y esas empresas no han decidido importar automóviles de todos los Miembros de la OMC, el Japón opina que "en la práctica" se produce una infracción del párrafo 1 del artículo I. El Japón sostiene también, su respuesta a la pregunta 2 formulada por el Grupo Especial, que incluso si todos los fabricantes del Canadá pudieran obtener la exención de derechos, seguiría existiendo una infracción del artículo I porque los fabricantes que no operan en el Canadá no podrían importar automóviles en régimen de franquicia.

[375] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Prestaciones familiares en Bélgica, supra*, nota 276.

6.203 La jurisprudencia del GATT y la OMC no justifica esa posición. Las decisiones puramente comerciales de las empresas fabricantes de automóviles del sector privado no pueden ser causa de una infracción por el Canadá de sus obligaciones comerciales internacionales cuando el Gobierno no participa en absoluto en esas decisiones.

6.204 El Japón sugiere que en las decisiones de las empresas ha habido "suficiente participación del Gobierno" para que puedan considerarse gubernamentales, pero no explica cómo llega a esa conclusión. Se limita a señalar que el Gobierno del Canadá ha "garantizado la discriminación" al poner en vigor la exención de derechos teniendo en cuenta la realidad económica de la rama de producción de vehículos de motor en el mundo y habida cuenta de que cada fabricante facultado importa vehículos de un número limitado de fuentes. Lo cierto es que las medidas adoptadas por el Gobierno del Canadá ni entran ni salen en las decisiones comerciales de los importadores con respecto al lugar del que importan sus vehículos.

6.205 La MVTO y las SRO no establecen ninguna condición que limite el origen de los productos que pueden importarse en régimen de franquicia. Las decisiones comerciales nunca han sido fundamento de una constatación de infracción *de facto* cuando en las medidas gubernamentales no había nada que limitara esas decisiones. El único asunto en el que las decisiones comerciales se utilizaron como fundamento fue el asunto *Indonesia - Automóviles*, pero en ese caso el efecto de la reglamentación era limitar las opciones a una sola empresa de un solo país. Además, en ese caso la obligación contractual estaba "amparada por la autorización de 1996 con especificaciones que corresponden a las del coche Kia que se produce únicamente en Corea".[376] En contraste con el asunto *Indonesia - Automóviles*, en el asunto sometido a este Grupo Especial las decisiones comerciales no están integradas en las medidas gubernamentales.

6.206 En el pasado ha habido pocas reclamaciones relacionadas con infracciones *de facto* del párrafo 1 del artículo I. La noción de infracción *de facto* de la obligación NMF no deriva del texto del párrafo 1 del artículo I en sí mismo, lo que puede explicar por qué los grupos especiales no han atribuido a ese concepto el amplio significado y contenido que sugiere el Japón. Como el Canadá ha demostrado, la interpretación del Japón no encuentra justificación en esos asuntos, los cuales, sin embargo, confirman la posición del Canadá. Se constataron infracciones *de facto* del párrafo 1 del artículo I cuando las medidas en litigio tenían el efecto intrínseco de discriminar sobre la base del origen de los productos.

6.207 El Japón cita el asunto *CEE - Carne de bovino procedente del Canadá*[377] en apoyo de su interpretación. Parece, sin embargo, que no ha entendido bien el informe del Grupo Especial, que de hecho apoya la posición del Canadá, y no la del Japón. En el asunto *CEE - Carne de bovino procedente del Canadá*, la medida misma permitía el acceso en régimen de franquicia siempre que el producto hubiera sido certificado por un organismo en particular. Ese organismo era un organismo gubernamental de los Estados Unidos, que sólo era competente para certificar carne de bovino de los Estados Unidos. El efecto de la medida es que no había posibilidad alguna de que la carne de bovino originaria del Canadá, o cualquier carne de bovino que no fuera originaria de los Estados Unidos, pudiera certificarse y por ello beneficiarse del trato arancelario preferencial. Sólo la carne de bovino originaria de los Estados Unidos podía entrar en régimen de franquicia. Por consiguiente, se satisfacían los criterios invocados por el Canadá para determinar una infracción *de facto*: en la práctica un criterio que en principio es neutral sólo puede ser satisfecho por un producto de origen u

[376] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Indonesia - Automóviles*, *supra*, nota 270, párrafo 14.145.

[377] *Supra*, nota 282.

orígenes particulares, de modo que, en la práctica, el origen nacional determina el trato arancelario que el producto recibe. En el asunto sometido a este Grupo Especial no existe ninguna condición ni criterio gubernamental análogo que limite el origen de los productos que podrían beneficiarse de las medidas. No hay tampoco infracción *de facto*. Los automóviles procedentes de cualquier Miembro de la OMC pueden tener acceso en régimen de franquicia al mercado canadiense, y de hecho se importan automóviles en régimen de franquicia de todas partes del mundo.[378]

6.208 El asunto *Indonesia - Automóviles* trata también una infracción *de facto* del párrafo 1 del artículo I. La condición establecida por la reglamentación tenía por efecto que sólo los productos procedentes de un país (Corea) podían beneficiarse de la exención de derechos. En el asunto *España - Café sin tostar*[379], España había introducido una distinción entre calidades de café que perjudicaba a las calidades exportadas por el Brasil, pero no por la mayoría de los demás países latinoamericanos. Las constataciones hechas en esos asuntos respaldan también la interpretación del Canadá.

6.209 El Japón invoca el asunto *CE - Bananos III*[380] en apoyo de su teoría sobre la infracción *de facto* del artículo I, pero no ha entendido bien las constataciones del Grupo Especial. El Japón citó el asunto en apoyo de su alegación de que "un Miembro sólo puede otorgar legítimamente un trato distinto a los productos si la distinción en el trato no afecta desfavorablemente a las relaciones de competencia de los productos importados originarios de un Miembro de la OMC". Lo que el Japón no dice es que las medidas en cuestión discriminaban expresamente, *de jure*, sobre la base del origen. Para importar bananos de determinados orígenes específicos (concretamente los países AMB), los importadores tenían que asegurarse de que los bananos fueran acompañados de una licencia de exportación. El Japón cita el párrafo 7.239 del informe del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Bananos III.* Sin embargo, omite mencionar el siguiente párrafo del informe, que reza así:

> "Como las CE otorgan esa ventaja a los productos originarios de Colombia, Costa Rica y Nicaragua, denegando al mismo tiempo la misma ventaja a un producto similar originario de los territorios de otros [Miembros], es decir, los países demandantes, la obligación de confrontar las licencias con los certificados de exportación AMB establecida en el artículo 3 del Reglamento 478/95 es incompatible con el párrafo 1 del artículo I."[381]

6.210 Evidentemente, la infracción del párrafo 1 del artículo I se basaba expresamente en el origen de los productos. El Japón malinterpreta de manera análoga la referencia al informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III*. El párrafo 207 del informe, citado por el Japón, se limita a confirmar lo constatado por el Grupo Especial. En su parte pertinente dice así:

> "El requisito de las CE relativo a los certificados de exportación otorga a los abastecedores de banano AMB, titulares iniciales de esos certificados, una posición negociadora preferente en lo que respecta a la obtención de una parte de las rentas contingentarias para el banano de esos países exportado a las Comunidades Europeas y da a dichos países una ventaja competitiva con respecto a los demás proveedores de América Latina. Así pues, el requisito de las CE relativo a los certificados de exportación concede a algunos Miembros (los países del AMB) una ventaja que no se

[378] Véase el Documento probatorio CDA-6.

[379] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *España - Café sin tostar, supra*, nota 282.

[380] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *CE- Bananos III, supra*, nota 269.

[381] Ibíd., párrafo 7.240.

> concede a los demás Miembros. En consecuencia, coincidimos con el Grupo Especial en que ese requisito es incompatible con el párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994."[382]

6.211 Por tanto, el asunto *CE - Bananos III* no respalda el argumento del Japón. De hecho, ninguno de los asuntos apoya la teoría sobre una infracción *de facto* del párrafo 1 del artículo I propugnada por el Japón. Todos ellos respaldan la interpretación del Canadá. Confirman que no puede constatarse que las medidas adoptadas por el Canadá infrinjan el párrafo 1 del artículo I sin que ello suponga ampliar la obligación NMF más allá de lo resuelto en el pasado por los grupos especiales.

6.212 Por último, con respecto a la interpretación del párrafo 1 del artículo I propugnada por el Japón cabe destacar que aparentemente el Japón ha abandonado su posición sobre el significado de la expresión "inmediata e incondicionalmente" tal como se utiliza en el párrafo 1 del artículo I, ya que no fundamenta ese argumento en su argumentación de réplica ni en sus observaciones suplementarias. El Canadá refutó el argumento observando que "incondicionalmente" significa sin condiciones que limiten el origen, como una prescripción NMF condicional basada en la reciprocidad, presente en algunos de los primeros tratados comerciales. El Canadá observa que las Comunidades Europeas, en su respuesta a la pregunta 3 formulada por el Grupo Especial, han adoptado una posición diametralmente opuesta a la propugnada por el Japón con respecto a esta cuestión.

iii) Los datos en los que se basan los argumentos del Japón sobre la existencia de una infracción de facto *no son exactos*

6.213 Tras poner de relieve las deficiencias de los argumentos jurídicos del Japón, el Canadá se centra en los errores de los datos aportados por el Japón y en las consecuencias de esos errores para las constataciones que ese país propugna. El Canadá ya indicó anteriormente que los datos presentados por el Japón en apoyo de sus alegaciones eran inexactos. El Japón admitió sus errores en su argumentación de réplica. Reconoció asimismo que el Canadá tenía razón al señalar que el cuadro 5 presentado por el Japón incluía modelos de vehículos que ya no se producían o que no podían obtenerse en el Canadá.

6.214 El Canadá indicó también que el Japón había omitido en el cuadro 5 algunos datos que figuraban en el Documento probatorio JPN-11. Ese documento probatorio había sido presentado por el Japón en apoyo del cuadro 5. La información omitida incluía modelos de vehículos originarios del Japón que entran en el Canadá en régimen de franquicia. El Canadá supone que los datos se omitieron porque habrían debilitado la teoría sobre discriminación propugnada por el Japón. En un intento de refutar los argumentos del Canadá sobre la omisión y lo que cabría inferir de ella, el Japón afirmó que "el Gobierno del Japón se permite indicar al Grupo Especial que el informe CAJAD (Documento probatorio JPN-11) que se utilizó para elaborar el cuadro 5 no es completamente exacto". En otras palabras, el Japón replica al argumento del Canadá señalando que los datos en los que el Canadá se apoyaba, y que habían sido facilitados por el Japón, eran inexactos. No se revela hasta qué punto lo eran. El Japón reconoce que se omitieron algunos segmentos de modelos, pero no explica por qué.

6.215 El Canadá no está de acuerdo con el Japón en que a pesar de esos errores el cuadro 5 presentado por el Japón pueda aún utilizarse como base para la alegación de discriminación formulada por el Japón, porque el fundamento mismo del análisis de la discriminación efectuado por el Japón es inexacto y se ha desvanecido.

---

[382] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 49.

6.216 En cualquier caso, los datos, aunque fueran fiables, no aclaran las aseveraciones hechas por el Japón. En ningún momento -ni en los argumentos iniciales, donde aparece por primera vez, ni en documentos presentados posteriormente por el Japón- se explica en qué forma una lista de venta de vehículos en 1996 (aunque sea exacta) desglosada por segmentos de modelos y por condición imponible constituye un ejemplo de discriminación. Lo que los datos demuestran es que en 1996 el total de importaciones en el Canadá originarias del Japón superó ampliamente al de las procedentes de cualquier otro país enumerado (Alemania, Corea, Rusia y el Reino Unido). Revelan asimismo que el total de importaciones en régimen de franquicia procedentes del Japón superó al de las procedentes de Alemania y el Reino Unido.

6.217 El Canadá recuerda la *figura 4* de su respuesta inicial, que pone de relieve que el Japón es con mucho la principal fuente de automóviles importados en régimen de franquicia en el Canadá, si se excluye a los Estados Unidos y a México.

6.218 El Japón trata de restar importancia a su prominencia entre los beneficiarios del Pacto del Automóvil comparando el volumen de sus importaciones en régimen de franquicia con el de las procedentes de los Estados Unidos y México. Lo intenta cuando trata de refutar la *figura 4* presentada por el Canadá. Sin embargo, toda ventaja que pudiera otorgarse a los Estados Unidos y México sería irrelevante debido a la zona de libre comercio de América del Norte y al artículo XXIV del GATT. El Canadá retomará este asunto más adelante. Merece la pena observar que aparentemente el Japón ha reajustado los fundamentos de hecho y de derecho de su alegación de infracción *de facto* del párrafo 1 del artículo I. El Japón no adujo que las importaciones procedentes de los Estados Unidos y México fueran la base de una infracción *de facto* del párrafo 1 del artículo I, sino que se centró en las importaciones procedentes de Bélgica y Suecia. Ahora parece que el Japón apoya la posición adoptada por las Comunidades Europeas en el sentido de que las importaciones procedentes de los Estados Unidos y de México reciben un trato favorable. No está claro si las Comunidades Europeas comparten las objeciones del Japón con respecto al trato, presuntamente favorable, acordado a los productos procedentes de Bélgica y Suecia.

c) Los hechos no fundamentan la posición de las CE sobre la infracción *de facto*, y las CE interpretan erróneamente la norma

6.219 Al igual que el Japón, las Comunidades Europeas no han presentado en su réplica nada que refute la defensa del Canadá. Las Comunidades Europeas han repetido su aseveración de que el hecho de que la mayoría de los vehículos importados en régimen de franquicia procedan de los Estados Unidos o de México constituye una infracción *de facto* del párrafo 1 del artículo I. Las Comunidades Europeas sostienen que ese trato en régimen de franquicia no está justificado en virtud del artículo XXIV porque el texto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el acuerdo más importante para el establecimiento de la zona de libre comercio, no lo requiere.

6.220 En lo tocante a la interpretación del párrafo 1 del artículo I propugnada por las Comunidades Europeas, el Canadá observa que éstas no ofrecen una interpretación definitiva de una infracción *de facto* del párrafo 1 del artículo I. Las Comunidades Europeas afirman que "puede ser suficiente demostrar que las importaciones procedentes de un determinado origen se benefician *desproporcionadamente* de esa ventaja". En sus observaciones suplementarias, las Comunidades Europeas han dicho que basta con demostrar esto último. Los asuntos examinados por el Canadá en su respuesta a las réplicas de los demandantes y en esta comunicación no sustentan esa interpretación. Tampoco puede ésta inferirse razonablemente del sentido corriente de las palabras en su contexto y a la luz de su objeto y fin. El Canadá sostiene, por consiguiente, que la interpretación del párrafo 1 del artículo I propugnada por las CE debe rechazarse.

6.221 Con respecto a los argumentos fácticos presentados por las Comunidades Europeas con miras a demostrar que las medidas adoptadas por el Canadá ofrecen *de facto* una ventaja a las importaciones originarias de los Estados Unidos y México, el Canadá indicó en su respuesta a las réplicas que las pruebas propuestas por las Comunidades Europeas para demostrar la presunta ventaja no eran convincentes. Las Comunidades Europeas indicaron que en 1997 la proporción que representaban las importaciones de automóviles en régimen de franquicia procedentes de los Estados Unidos y México era mayor que su cuota en el total de importaciones (una proporción del 97 por ciento frente a un 80 por ciento). No presentaron al respecto un análisis estadístico ni otros datos. Y, lo que es más importante, no explicaron en qué forma esa diferencia porcentual era prueba de discriminación.

6.222 Las Comunidades Europeas incurren de nuevo en error al describir el TLCAN. El Canadá no repetirá su refutación de la descripción de las CE porque ya ha facilitado la información correcta en sus respuestas a las preguntas del Grupo Especial.[383] Baste aquí con decir que las medidas no constituyen una excepción al TLCAN. Son, antes bien, parte integrante de éste. Así lo confirma la *Declaración del Canadá sobre Aplicación*, publicada en la *Gaceta del Canadá* con ocasión de la entrada en vigor del TLCAN, donde se declara lo siguiente:

> "Los derechos y obligaciones con respecto al Pacto del Automóvil acordado entre el Canadá y los Estados Unidos en el marco del Tratado de Libre Comercio *se incorporan en el TLCAN*."[384] (cursiva añadida)

6.223 Las Comunidades Europeas tratan de plantear algunas dudas sobre la condición jurídica del TLCAN. Pero no hay lugar a ello. El Canadá, los Estados Unidos y México han establecido una zona de libre comercio. El hecho de que aún hayan de eliminarse gradualmente algunos derechos entre el Canadá y México no modifica la naturaleza del acuerdo. Las Comunidades Europeas reconocieron en sus observaciones suplementarias que existe una zona de libre comercio entre el Canadá y los Estados Unidos, y cuando menos un acuerdo provisional necesario para el establecimiento de una zona de libre comercio de esa naturaleza entre el Canadá y México.

6.224 En cualquier caso, esas distinciones entre zonas de libre comercio o uniones aduaneras y acuerdos provisionales no son significativas a los efectos de la presente diferencia. Cabe argumentar que la aplicación más amplia y rápida posible del trato en régimen de franquicia es el objetivo principal de una zona de libre comercio o un acuerdo provisional. No hay en el artículo XXIV nada que limite la excepción del cumplimiento de las obligaciones establecidas en el artículo I a las listas y reducciones de derechos estipuladas en el tratado constitutivo de una zona de libre comercio, como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, o de una unión aduanera, como el Tratado de Roma.

6.225 Las Comunidades Europeas no explican lo que significa su aseveración, no fundamentada, de que "sólo las medidas intrínsecas" al objetivo de establecimiento de una zona de libre comercio o requeridas por un acuerdo constitutivo de la zona de libre de comercio pueden quedar exentas en virtud del artículo XXIV. La interpretación del artículo XXIV del GATT de 1994 propugnada por las CE es manifiestamente errónea.

6.226 Una última palabra sobre la interpretación del artículo XXIV por las CE. Las CE indican que, como se observó en una de las preguntas formuladas por el Grupo Especial, las prescripciones en materia de VAC y proporción de las que depende la exención arancelaria son "reglamentaciones

---

[383] Véase la respuesta del Canadá a la pregunta 8 del Grupo Especial.

[384] *Gaceta del Canadá*, parte I, 1º de enero de 1994, página 92 (Documento probatorio CDA-23).

comerciales restrictivas" en el sentido del apartado b) del párrafo 8 del artículo XXIV. El Grupo Especial observará sin duda que las Comunidades Europeas no exponen correctamente la posición del Grupo. El Grupo Especial no observó que las prescripciones en materia de VAC y proporción eran "reglamentaciones comerciales restrictivas". Simplemente pidió al Canadá, en la pregunta 11, que aclarara la forma en que entiende las prescripciones en materia de VAC y proporción, dado que el apartado b) del párrafo 8 del artículo XXIV establece que "se entenderá por zona de libre comercio un grupo de dos o más territorios aduaneros entre los cuales se eliminen los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas". En la repuesta del Canadá a la pregunta formulada por el Grupo Especial se aclaró que las prescripciones en materia de VAC y proporción no son reglamentaciones comerciales restrictivas en el sentido del apartado b) del párrafo 8 del artículo XXIV. Son condiciones contenidas en la MVTO y las SRO para determinar quiénes pueden ser considerados "fabricantes". No restringen en forma alguna el comercio entre el Canadá, los Estados Unidos o México. El Grupo Especial tal vez desee tomar nota a ese respecto de que el Grupo Especial encargado recientemente del asunto *Turquía - Textiles*[385] indicó que "los Miembros no han llegado a un acuerdo sobre una definición que determine el alcance del concepto de 'demás reglamentaciones del comercio'".[386]

6.227 En resumen, aunque el Grupo Especial constatara que se ofrece una ventaja a los productos procedentes de los Estados Unidos y México, ello no resultaría en una infracción del párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994, porque esa infracción estaría exenta en virtud del artículo XXIV del GATT de 1994.

B. PÁRRAFO 4 DEL ARTÍCULO III DEL GATT

1. Argumentos del Japón

6.228 El **Japón** aduce lo siguiente:

a) La prescripción en materia de VAC

6.229 Debido a su prescripción en materia de VAC, la exención de derechos es incompatible con la obligación de conceder trato nacional asumida por el Canadá con arreglo al párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994. La prescripción en materia de VAC otorga a las piezas, componentes y materiales para vehículos de motor nacionales una ventaja que no otorga a las piezas, componentes y materiales para vehículos de motor similares importados.

6.230 En su parte pertinente, el párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994 establece lo siguiente:

> "Los productos del territorio de toda parte contratante importados en el territorio de cualquier otra parte contratante no deberán recibir un trato menos favorable que el concedido a los productos similares de origen nacional, en lo concerniente a cualquier ley, reglamento o prescripción que afecte a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución y el uso de esos productos en el mercado interior."

---

[385] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Turquía - Restricciones a la importación de productos textiles y de vestido*, distribuido el 31 de mayo de 1999, WT/DS34/R [objeto de apelación en el momento de formularse las argumentaciones] (en lo sucesivo denominado informe del Grupo Especial sobre el asunto *Turquía - Textiles*).

[386] Ibíd., párrafo 9.120.

6.231 Para demostrar la incompatibilidad con el párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994 es preciso realizar un análisis tripartito:

i) ¿Constituye la prescripción en materia de VAC una ley, reglamento o prescripción que afecte a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución y el uso de productos en el mercado interior?

ii) ¿Son "similares" los productos nacionales e importados afectados?

iii) En virtud de la prescripción en materia de VAC, ¿entraña la exención de derechos el otorgamiento de un trato menos favorable a los productos importados que a los productos nacionales similares?

6.232 La respuesta a las tres preguntas es "sí". Por consiguiente, la exención de derechos es incompatible con el párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994.

i) La prescripción en materia de VAC es una ley, reglamento o prescripción que afecta a la venta, la compra o el uso de los productos en el mercado interior

a) El párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994 se aplica a todas las leyes, reglamentos y prescripciones que afectan a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución y el uso de los productos en el mercado interior. Además, se aplica tanto a las leyes, reglamentos y prescripciones de carácter obligatorio como a las prescripciones que una empresa acepta voluntariamente con el fin de obtener una ventaja.[387]

b) La prescripción en materia de VAC es una condición expresa en la MVTO de 1998, en las Órdenes Especiales de Remisión, y en las Cartas de Compromiso firmadas por los Fabricantes del Pacto del Automóvil.[388] La MVTO de 1998 y las SRO son, con arreglo al derecho canadiense, instrumentos normativos.[389] Como tales, constituyen "reglamentos" en el sentido del párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994. Las Cartas de Compromiso fueron aceptadas por los Fabricantes del Pacto del Automóvil con el fin de obtener la ventaja de la exención de derechos. Como tales, constituyen "prescripciones" en el sentido del párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994.

---

[387] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *CEE - Piezas y componentes*, *supra*, nota 127, párrafo 5.21; informe del Grupo Especial sobre el asunto *Canadá - FIRA*, *supra*, nota 126, párrafo 5.4.

[388] En la sección 2 de la Lista de la MVTO de 1998 se especifica que la aplicación del tipo reducido de derechos de aduana está sujeta, entre otras cosas, a la presentación de una declaración por cada *fabricante* que tenga intención de importar vehículos, así como a la presentación de un informe por cada *fabricante* que importe vehículos con respecto a los cuales se eliminen los derechos de aduana. El término "fabricante" se define en la subsección 1 1) de la Lista de la MVTO de 1998 como "fabricante de una categoría de vehículos" que, entre otras cosas "producía vehículos ... con respecto a los cuales ... [se cumple la proporción entre producción y ventas] y el valor añadido en el Canadá es igual o mayor que el valor añadido en el Canadá en todos los vehículos de esa categoría producidos en el Canadá por el fabricante en el año de referencia". De manera análoga se expresan las SRO. Las Cartas de Compromiso incorporan explícitamente la prescripción en materia de contenido nacional y contienen nuevos compromisos además de esas prescripciones. Como se indica en el párrafo 56 de la comunicación, los fabricantes consideran que esos compromisos son vinculantes, y siguen informando al Gobierno del Canadá acerca de su cumplimiento.

[389] *Ley sobre Instrumentos Normativos*, R.S.C. 1985, c. S-22, s. 2 (Documento probatorio JPN-42).

c) Esos reglamentos y prescripciones afectan claramente a "la venta ... la compra ... y el uso de los productos en el mercado interior". En este contexto, por lo general se interpreta que la palabra "afecten" abarca los reglamentos y prescripciones que regulen directamente las condiciones de venta *y* los que podrían modificar desfavorablemente las condiciones de la competencia entre productos nacionales y productos importados en el mercado interior.[390]

d) En tanto que condición para obtener la exención de derechos, la prescripción en materia de VAC obliga en la práctica a los Fabricantes del Pacto del Automóvil a comprar y utilizar piezas, componentes y materiales para vehículos de motor nacionales con preferencia a los importados, o a mantener sus compras y usos de esos productos a un nivel determinado. De esa forma, la prescripción afecta desfavorablemente a las condiciones de competencia entre esos productos. Por consiguiente, la prescripción en materia de VAC "afecta" a la venta, la compra o el uso de los productos en el mercado interior en el sentido del párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994.

ii) Los productos nacionales e importados afectados son "similares"

a) La determinación de si los productos son "similares" deberá hacerse caso por caso, a la luz de todos los datos y circunstancias pertinentes. Entre ellos cabe citar las características físicas, el uso final, los gustos y costumbres de los consumidores, o el precio.[391]

b) La prescripción en materia de VAC abarca toda la gama de piezas, componentes y materiales de vehículos de motor y establece una distinción entre esos productos basada exclusivamente en que sean de origen nacional o de origen extranjero. Por consiguiente, las piezas, componentes y materiales nacionales e importados afectados son *per se* "similares".[392]

c) En los Documentos probatorios JPN-15 a JPN-17 se documentan las piezas, componentes y materiales fabricados en el Canadá y utilizados en la producción de vehículos de motor. En los Documentos probatorios JPN-18 y JPN-19 se documenta la disponibilidad de productos similares fabricados fuera del Canadá.

---

[390] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Medidas discriminatorias italianas para la importación de maquinaria agrícola*, adoptado el 23 de octubre de 1958, IBDD 7S/64 (en lo sucesivo denominado informe del Grupo Especial sobre el asunto *Maquinaria agrícola italiana*), párrafo 12. Las condiciones de competencia se ven desfavorablemente afectadas, por ejemplo, cuando una prescripción en materia de compra "excluye la posibilidad de comprar productos importados disponibles": Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Canadá - FIRA, supra*, nota 126, párrafo 5.8.

[391] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Indonesia - Automóviles*, *supra*, nota 270, párrafos 14.110, 14.111 y 14.141.

[392] Ibíd., párrafo 14.141. En el caso de las piezas de automóviles, el Grupo Especial encargado del asunto *Indonesia - Automóviles* concluyó que las piezas importadas para uso en un coche específico eran piezas similares importadas de las empresas de los demandantes. Véase también el informe del Grupo Especial sobre el asunto *Estados Unidos - Calzado distinto del de caucho, supra*, nota 269, párrafo 6.12.

iii) La exención de derechos, en virtud de la prescripción en materia de VAC, otorga un trato menos favorable a los productos importados similares

6.233 El párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994 estipula que los productos importados deben ser objeto de un trato no menos favorable que el concedido a los productos nacionales similares. Por "trato no menos favorable" se entiende que deben darse a los productos importados posibilidades de competencia no menos favorables que las ofrecidas a los productos nacionales.[393] En ese sentido, el artículo III del GATT de 1994 protege las expectativas de "la relación de competencia en condiciones de igualdad entre los productos importados y los nacionales".[394]

6.234 Al obligar en la práctica a los Fabricantes del Pacto del Automóvil a comprar y usar piezas, componentes y materiales para vehículos de motor nacionales, la prescripción en materia de VAC ofrece a las piezas, componentes y materiales para vehículos de motor importados condiciones de competencia menos favorables que las ofrecidas a los productos nacionales. Por consiguiente, la exención de derechos, en virtud de la prescripción en materia de VAC, es incompatible con la obligación de otorgar trato nacional establecida en el párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994.[395]

b) La proporción entre producción y ventas

6.235 Para poder importar vehículos de motor en régimen de franquicia al amparo de la exención de derechos, los Fabricantes del Pacto del Automóvil deben cumplir otra prescripción en virtud de la cual el valor de venta de los vehículos producidos por un fabricante en el Canadá debe ser igual o superior a una proporción específica del valor de venta de los vehículos vendidos por el fabricante para consumo en el Canadá.

6.236 Si un Fabricante del Pacto del Automóvil desea aumentar el valor de sus importaciones de vehículos de motor al amparo de la exención de derechos, se verá obligado, debido a la prescripción en materia de manufactura (es decir, proporción entre producción y ventas), a aumentar el valor de su producción en el Canadá *y* ya sea: i) a aumentar sus exportaciones de vehículos de motor producidos en el Canadá; ii) a aumentar sus ventas en el mercado interior de vehículos de motor producidos en el Canadá o iii) a ambas cosas, a fin de alcanzar la proporción entre producción y ventas especificada por el Gobierno del Canadá. Si el fabricante decide vender en el Canadá más vehículos de motor producidos en el Canadá (es decir, en los casos ii) o iii)) para satisfacer esa prescripción, se intensificaría la competencia para las ventas de vehículos de motor importados similares.[396] En este caso, la prescripción crea una situación en virtud de la cual se otorga a los vehículos de motor

[393] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Estados Unidos - Sección 337*, *supra*, nota 280.

[394] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Japón - Bebidas alcohólicas*, *supra*, nota 271, página 17.

[395] En el informe del Grupo Especial sobre el asunto *Canadá - FIRA*, *supra*, nota 126, párrafos 5.7 a 5.11 y 6.3, el Grupo Especial constató que varios intentos de comprar productos de origen canadiense y varios intentos de utilizar fuentes de suministro canadienses (con independencia del origen de los productos) infringían el párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994. En sus conclusiones, el Grupo Especial observó que "las prescripciones de compra objeto de examen … tienden a desequilibrar la balanza [de la competencia] a favor de los productos canadienses y entran así en pugna con el párrafo 4 del artículo III".

[396] El aumento de la producción nacional resultante de la prescripción en materia de manufactura multiplica también los efectos discriminatorios de la prescripción en materia de VAC. La prescripción en materia de manufactura, al tener por resultado el aumento de la producción de vehículos de motor que satisfacen la prescripción en materia de VAC, amplía el mercado para las piezas, componentes y materiales para vehículos de motor canadienses.

importados un trato menos favorable que el otorgado a los vehículos de motor producidos en el Canadá.[397]

6.237 También es posible, dependiendo de la forma en que los Fabricantes del Pacto del Automóvil organicen su producción, que la proporción entre producción y ventas infrinja asimismo el artículo III del GATT. Por ejemplo, un Fabricante del Pacto del Automóvil, para alcanzar la proporción, podría organizar sus prácticas de producción y existencias de forma que se exportasen determinados modelos de automóviles, mientras que otros se orientarían fundamentalmente hacia el mercado canadiense. Si la producción adicional resultante de los intentos del fabricante de satisfacer la proporción (o la producción resultante del nivel mínimo de producción requerido por la proporción) no se exporta, tendrá que venderse en el mercado canadiense. En ese caso, esa producción podría menoscabar las posibilidades de competencia de los productos importados similares. Se produciría así una infracción de la obligación de otorgar trato nacional establecida en el párrafo 4 del artículo III.

2. Argumentos de las Comunidades Europeas

6.238 Las **Comunidades Europeas** aducen lo siguiente:

6.239 Las prescripciones en materia de VAC son incompatibles con el párrafo 4 del artículo III del GATT porque otorgan a las piezas y materiales importados para su uso en la fabricación de vehículos de motor un trato menos favorable que a los productos nacionales similares.

6.240 A su vez, las prescripciones en materia de proporción son incompatibles con el párrafo 4 del artículo III del GATT porque conceden a los vehículos de motor importados un trato menos favorable que a los vehículos de motor similares fabricados en el Canadá por lo que respecta a su venta en el mercado canadiense.

6.241 En su parte pertinente, el párrafo 4 del artículo III del GATT dice así:

> "Los productos del territorio de toda parte contratante importados en el territorio de cualquier otra parte contratante no deberán recibir un trato menos favorable que el concedido a los productos similares de origen nacional, en lo concerniente a cualquier ley, reglamento o prescripción que afecte a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución y el uso de estos productos en el mercado interior."

6.242 Por consiguiente, para dictar una resolución sobre las alegaciones formuladas por las Comunidades Europeas en relación con el párrafo 4 del artículo III del GATT, el Grupo Especial tendrá que determinar lo siguiente:

- si las medidas impugnadas son "leyes, reglamentos o prescripciones";
- si las medidas "afectan" a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución o el uso de los productos en el mercado interior;

[397] En los casos ii) y iii) expuestos en el párrafo 6.236 de esta comunicación, la prescripción en materia de manufactura (la proporción entre producción y ventas) sería también incompatible con el párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994, porque la prescripción en materia de manufactura obliga a los Fabricantes del Pacto del Automóvil a aumentar la producción de vehículos de motor en el Canadá, lo que a su vez conduciría al aumento de las ventas de esos vehículos de motor nacionales en el mercado canadiense por encima del nivel de ventas que se habría alcanzado si no existiera esa prescripción, perturbando así el equilibrio de las condiciones de competencia para las ventas de vehículos de motor importados similares. En ese sentido, la prescripción en materia de manufactura "afectaría" a la venta, compra o uso de productos en el mercado interior en el sentido del párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994.

- si los productos nacionales son "similares" a los productos importados;

- si las medidas conceden a los productos importados un "trato menos favorable" que a los productos nacionales.

6.243 Estas cuestiones se examinarán a continuación por separado, en relación con cada una de las dos alegaciones formuladas por las Comunidades Europeas en virtud del párrafo 4 del artículo III del GATT.

a) Las prescripciones en materia de VAC

i) Las medidas impugnadas son "leyes, reglamentos o prescripciones"

- Las prescripciones en materia de VAC estipuladas en la MVTO de 1998 y las SRO

6.244 Tanto la MVTO de 1998 como las SRO son "Decretos" promulgados por el Gobernador General del Canadá. Son, por tanto, claramente "leyes, reglamentos o prescripciones" en el sentido del párrafo 4 del artículo III del GATT.

6.245 Las prescripciones en materia de VAC estipuladas en la MVTO de 1998 y las SRO no son "de cumplimiento obligatorio" en el sentido de que no imponen a los beneficiarios la obligación de alcanzar el nivel de VAC pertinente. El hecho de no alcanzarlo sólo conlleva la obligación de pagar los derechos de aduana generalmente aplicables.

6.246 No obstante, hoy en día se considera bien establecido que el párrafo 4 del artículo III del GATT se aplica no sólo a las medidas "de cumplimiento obligatorio", sino también a las medidas cuyo cumplimiento es necesario para obtener una ventaja. Como observó el Grupo Especial encargado del asunto *CEE - Reglamento relativo a la importación de piezas y componentes*,

> "La amplitud de la formulación del pasaje "cualquier ley, reglamento o prescripción que afecte a la venta, etc., de productos importados, indica que no sólo las obligaciones que una empresa tiene que cumplir según la ley … tales como las examinadas por el Grupo Especial de la aplicación de la ley canadiense sobre el examen de la inversión extranjera (IBDD 30S/151, 171), sino también aquellas que una empresa acepta voluntariamente con objeto de obtener una ventaja del gobierno constituyen "prescripciones" en el sentido de la citada disposición."[398]

6.247 También confirma lo anterior el encabezamiento del punto 1 de la Lista ilustrativa de MIC prohibidas que figura como anexo del Acuerdo sobre las MIC[399], que reza así:

---

[398] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *CEE - Piezas y componentes*, *supra*, nota 127, párrafo 5.21. La misma interpretación fundamenta el informe del Grupo Especial sobre el asunto *Maquinaria agrícola italiana*, *supra*, nota 392, párrafo 12, en el que el Grupo Especial concluyó que una ley italiana que otorgaba condiciones de crédito especiales a los agricultores para la compra de maquinaria agrícola siempre que adquirieran maquinaria italiana vulneraba el párrafo 4 del artículo III del GATT.

[399] En su informe sobre el asunto *Indonesia - Automóviles*, *supra*, nota 270, el Grupo Especial constató que el otorgamiento por Indonesia de beneficios fiscales y arancelarios supeditados a determinadas prescripciones en materia de contenido local era incompatible con el párrafo 4 del artículo III y vulneraba el artículo 2 del Acuerdo sobre las MIC. Para llegar a esa conclusión el Grupo Especial rechazó un argumento formulado por Indonesia en el sentido de que las prescripciones en materia de contenido local no eran de cumplimiento obligatorio. Según el Grupo Especial, párrafo 14.90, los términos utilizados en la Lista ilustrativa

> "Son incompatibles con la obligación de trato nacional establecida en el párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994 las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio que sean obligatorias o exigibles en virtud de la legislación nacional o de resoluciones administrativas, o cuyo cumplimiento sea necesario para obtener una ventaja …".

6.248 La "ventaja" en cuestión puede consistir en un beneficio relacionado con una medida en la frontera, como una exención arancelaria. Por ello, en el asunto *CE - Bananos III*, el Grupo Especial constató que la necesidad de comprar bananos nacionales a fin de obtener el derecho a importar bananos con un tipo de derechos inferior en el marco de un contingente arancelario era una prescripción que afectaba a la compra de un producto en el mercado interior en el sentido del párrafo 4 del artículo III del GATT.[400]

6.249 Más recientemente, en el asunto *Indonesia - Automóviles*, el Grupo Especial concluyó que el otorgamiento de una exención arancelaria supeditada al cumplimiento de una prescripción en materia de contenido local era incompatible con el párrafo 4 del artículo III del GATT y vulneraba el artículo 2 del Acuerdo sobre las MIC.[401]

- Los compromisos en materia de VAC contenidos en las Cartas de Compromiso

6.250 A primera vista, las Cartas de Compromiso son actos "privados" de los beneficiarios, y no actos del Gobierno del Canadá. Debe recordarse, no obstante, que el Gobierno del Canadá exigió la presentación de las Cartas de Compromiso como condición para firmar el Pacto del Automóvil. Además, el contenido de las Cartas de Compromiso fue negociado por cada beneficiario con el Ministerio de Industria del Canadá. Por consiguiente, no cabe duda de que las Cartas de Compromiso deben considerarse actos atribuibles al Gobierno del Canadá.[402]

---

del Acuerdo sobre las MIC evidencian que una simple ventaja supeditada al uso de productos nacionales se considera como una infracción del artículo 2 del Acuerdo sobre las MIC aunque la prescripción en materia de contenido local no sea de por sí vinculante.

[400] Véanse, por ejemplo, los informes de los Grupos Especiales encargados del asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 269, párrafos 7.179 y 7.180. Esa constatación, que fue objeto de apelación, fue confirmada en el informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 49, párrafos 208 a 211.

[401] Para llegar a esa conclusión, el Grupo Especial rechazó la alegación de Indonesia de que la medida era una medida "en la frontera" no regulada por el párrafo 4 del artículo III del GATT: "A nuestro juicio, la cuestión que se nos ha sometido en conexión con las obligaciones que impone a Indonesia el Acuerdo sobre las MIC no es la reducción de los derechos de aduana en sí misma sino los reglamentos interiores, es decir, las disposiciones sobre la compra y utilización de productos nacionales, cuyo cumplimiento es necesario para obtener una ventaja, que en este caso es la reducción de los derechos de aduana. No cabe duda de que la aplicación de derechos de tipo inferior constituye una 'ventaja' en el sentido de la introducción de la Lista ilustrativa del Acuerdo sobre las MIC y, por esa razón, constatamos que las medidas de Indonesia están comprendidas en el punto 1 de la Lista ilustrativa del Acuerdo sobre las MIC". informe del Grupo Especial sobre el asunto *Indonesia - Automóviles*, *supra*, nota 270.

[402] Como se recuerda en el informe del Grupo Especial sobre el asunto *Japón - Películas*, *supra*, nota 93, párrafo 10.56: "Esos asuntos sustanciados anteriormente en el GATT demuestran que el hecho de que una determinada acción sea realizada por particulares no excluye la posibilidad de que pueda considerarse una medida gubernamental si hay una intervención suficiente del gobierno en ella". El Grupo Especial fundamentó esa conclusión en el informe del Grupo Especial sobre el asunto *Japón - Semiconductores*, *supra*, nota 112, así como en el informe del Grupo Especial sobre el asunto *CEE - Restricciones a la importación de manzanas de mesa*, adoptado el 22 de junio de 1989, IBDD 36S/104.

6.251 Además, como ya se ha explicado en la sección fáctica, los compromisos en materia de VAC contenidos en las Cartas de Compromiso no son "voluntarios" por mucho que su incumplimiento no esté formalmente sujeto a una sanción específica. Esos compromisos fueron una condición para que el Canadá firmara el Pacto del Automóvil. Debido a ello, los beneficiarios han dado por supuesto que si los incumplieran el Canadá respondería revocando la exención arancelaria.

6.252 La existencia de procedimientos detallados de auditoría y presentación de informes que permiten a las autoridades canadienses verificar regularmente si los beneficiarios cumplen lo establecido en las Cartas de Compromiso, y el hecho de que en la práctica el incumplimiento ha sido excepcional, son indicaciones adicionales de que ni el Gobierno del Canadá ni los beneficiarios consideran que los compromisos son "voluntarios".

ii) Los productos nacionales son "similares" a los productos importados

6.253 Las distinciones entre productos establecidas por las prescripciones en materia de VAC se basan exclusivamente en el país de origen de los productos: por un lado, las piezas y materiales, así como determinados equipos no permanentes hechos en el Canadá, cuentan siempre como VAC[403]; por otro lado, las piezas, los materiales y el equipo no permanente importados nunca cuentan como VAC.[404]

6.254 Más concretamente, las normas para calcular el VAC establecen, en su parte pertinente, que se contará como VAC[405]:

> "i) el costo de las piezas *producidas en el Canadá* y el costo de los materiales, en la medida en que sean *de origen canadiense*, que se incorporen en los vehículos en las instalaciones del fabricante en el Canadá ...
>
> iv) la parte de los siguientes costos que sea razonablemente atribuible a la producción de los vehículos, a saber ...
>
> J) el costo de las herramientas, tintes, dispositivos, componentes y otros equipos similares de carácter no permanente que hayan sido *manufacturados en el Canadá*"
>
> (cursiva añadida)

6.255 Sin embargo, es evidente que el mero hecho de ser de "origen canadiense" o el de haber sido "producido" o "manufacturado en el Canadá" no es de por sí suficiente para conferir a las piezas, materiales y equipos no permanentes ninguna característica, propiedad o cualidad que los haga, por definición, distintos de los productos importados.[406]

---

[403] Con la única excepción de las piezas y materiales anteriormente exportados del Canadá. MVTO de 1998, Lista, parte 1, párrafo 1 1), definición de "valor añadido en el Canadá", punto a) i) *in fine*.

[404] Con la única excepción, sujeta a ciertas limitaciones, del costo de las piezas de hierro, acero o aluminio producidas fuera del Canadá con hierro, acero o aluminio procedentes del Canadá. Ibíd., punto a) i) iii).

[405] Ibíd., puntos a) i) y iv) J).

[406] En su informe sobre el asunto *Indonesia - Automóviles*, *supra*, nota 270, el Grupo Especial observó (párrafo 14.113) que "una distinción basada en el origen con respecto a los impuestos interiores basta por sí

iii) Las medidas "afectan" al "uso" en el mercado interior de los productos involucrados

6.256 El termino "afecten" tiene un significado muy amplio. Según el informe del Grupo Especial sobre el asunto *Maquinaria agrícola italiana*:

> La elección de las palabras "que afecten" implicaría que la intención del legislador era la de que las disposiciones del apartado 4 [del artículo III] se refieran no sólo a las leyes y reglamentos que rigen directamente las condiciones de venta o de compra, sino, además, a todos los que puedan alterar en el mercado interior las condiciones de la competencia entre el producto de origen nacional y el producto de importación.[407]

6.257 Las prescripciones en materia de VAC "afectan" al "uso en el mercado interior" de las piezas, materiales y equipos no permanentes para la manufactura de vehículos de motor porque ofrecen un incentivo financiero para que los fabricantes de vehículos de motor y sus piezas utilicen piezas, materiales o equipos no permanentes nacionales en lugar de productos importados similares, modificando así las condiciones de la competencia entre los productos importados y los productos nacionales.

iv) Se otorga un "trato menos favorable" a los productos importados

6.258 Utilizando piezas, materiales y equipos no permanentes nacionales, los beneficiarios pueden alcanzar el nivel de VAC prescrito, y por ello obtener la exención arancelaria a él supeditada, más fácilmente que si utilizan productos importados.

6.259 Por consiguiente, en las mismas condiciones, los beneficiarios siempre preferirán utilizar productos canadienses que productos importados. Como consecuencia de ello, las prescripciones en materia de VAC otorgan a los productos importados un "trato menos favorable" que a los productos nacionales.

b) Las prescripciones en materia de proporción

i) Las medidas son "leyes, reglamentos o prescripciones"

6.260 El método para verificar la compatibilidad con el párrafo 4 del artículo III arriba expuesto por lo que respecta a las prescripciones en materia de VAC es igualmente aplicable a las prescripciones en materia de proporción.

ii) Las medidas "afectan" a la venta de vehículos de motor en el mercado interior

6.261 Las prescripciones en materia de proporción "afectan" a la venta en el mercado interior de vehículos de motor porque ofrecen un incentivo para limitar la venta de vehículos de motor importados, modificando así las condiciones de la competencia entre esos vehículos y los vehículos de motor de fabricación nacional, cuya venta en el mercado interior no está sujeta a ninguna restricción análoga.

---

misma para vulnerar el párrafo 2 del artículo III, sin que sea necesario demostrar la existencia de productos similares que hayan sido objeto de intercambios comerciales efectivos".

[407] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Maquinaria agrícola italiana*, *supra*, nota 392, párrafo 12. El Órgano de Apelación confirmó esta interpretación de las palabras "que afecten" en su informe sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 49, párrafo 220.

iii) Los vehículos de motor nacionales e importados son productos "similares"

6.262 Las distinciones entre productos establecidas por las prescripciones en materia de proporción se basan exclusivamente en el origen de los vehículos de motor. También en este caso el mero hecho de que un vehículo de motor se haya fabricado en el Canadá no es por sí mismo suficiente para conferir a ese vehículo de motor ninguna característica, propiedad o cualidad que lo haga, por definición, "distinto de" los vehículos de motor importados.

iv) Se otorga un "trato menos favorable" a los vehículos de motor importados

6.263 Las prescripciones en materia de proporción establecen que el valor total de todos los vehículos de motor de cada categoría pertinente vendidos en el Canadá por un beneficiario debe guardar una proporción determinada con el valor de venta total de los vehículos de motor de la misma categoría fabricados en el Canadá por ese beneficiario.

6.264 Aunque las prescripciones en materia de proporción fijan un límite máximo al valor de venta total de todos los vehículos de motor, con independencia de su origen, en la práctica ese límite opera de modo que restringe exclusivamente la venta de vehículos de motor importados, dado que:

- por definición, todo incremento del valor de venta de los vehículos de motor producidos en el Canadá por el beneficiario dará lugar automáticamente a un incremento idéntico del valor de las ventas nacionales permitidas;

- en contraste, un incremento de las importaciones de vehículos de motor no conlleva un incremento del valor de las ventas nacionales permitidas.

6.265 Por ello, la consecuencia de las prescripciones en materia de proporción es que los beneficiarios no pueden, sin renunciar a las ventajas de la exención arancelaria, vender en el Canadá vehículos de motor importados en número superior a una determinada cuantía que está directamente relacionada con el valor de venta de los vehículos de motor que han producido en el país.

6.266 No se fija un límite análogo a la venta en el mercado interior de vehículos de motor producidos en el país. Los beneficiarios pueden vender en el Canadá cuantos vehículos de motor fabricados en el Canadá deseen, sin por ello perder el beneficio de la exención arancelaria ni cualquier otra ventaja equivalente. Por consiguiente, las prescripciones en materia de proporción entrañan el otorgamiento de un "trato menos favorable" a los vehículos de motor importados que a los vehículos de motor canadienses por lo que respecta a su venta en el mercado interior del Canadá.

3. Respuesta del Canadá

6.267 El **Canadá** responde lo siguiente:

a) El párrafo 4 del artículo III establece una prueba a dos niveles

6.268 Una medida sólo infringe el párrafo 4 del artículo III si no satisface la doble prueba establecida en el asunto *Estados Unidos - Pautas para la gasolina reformulada y convencional*.[408] La medida ha de ser una ley, reglamento o prescripción que afecte a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución y el uso de un producto importado en el mercado interior. Y debe conceder al producto importado un trato que sea menos favorable que el otorgado a los productos nacionales similares. Incumbe a los demandantes demostrar que la MVTO y las SRO no

[408] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Estados Unidos - Gasolina, supra*, nota 306, párrafo 6.5.

satisfacen esa doble prueba. Los demandantes ni siquiera han podido formular una presunción de infracción del artículo III, por una sencilla razón: las medidas adoptadas por el Canadá no ofrecen ninguna ventaja competitiva a los productos nacionales.

b) La prescripción en materia de VAC

i) La MVTO y las SRO no afectan a la venta o el uso de los productos

6.269 La MVTO y las SRO son leyes, reglamentos o prescripciones en el sentido del párrafo 4 del artículo III. Sin embargo, no afectan a "la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución y el uso de los productos importados en el mercado interior". Ni la prescripción en materia de proporción entre producción y ventas ni la prescripción en materia de valor añadido en el Canadá tienen efecto alguno en el mercado interior. Ninguna influye en las decisiones sobre el origen de las piezas que adoptan los fabricantes de automóviles en el Canadá. Ninguna de ellas afecta, en modo alguno, a la venta de vehículos importados en el mercado canadiense. Sólo existen para velar por que los importadores que reclamen una exención de derechos sean realmente fabricantes.

ii) El VAC no ofrece ventaja alguna a las piezas canadienses

6.270 Los argumentos de los demandantes sobre el VAC se basan en malentendidos fácticos análogos. Han aducido que el VAC es una prescripción de contenido local que afecta al uso de los productos. Ese argumento pasa por alto el sentido corriente de la expresión VAC, que es una amplia prescripción en materia de valor añadido, transformándola en una prescripción en materia de contenido local de los productos. El elemento esencial del VAC en la MVTO y en las SRO es la mano de obra, no el contenido de productos locales, y los costos de mano de obra de un fabricante canadiense será necesariamente canadienses. De hecho, los productos manufacturados en el Canadá no desempeñan papel alguno en la determinación de si un fabricante de automóviles satisface sus niveles de VAC.

6.271 La MVTO exige a las empresas que incorporen en cada categoría de vehículo producido en el Canadá una cantidad fija de valor añadido en el Canadá. Esas cantidades se establecieron en 1964 y no se han reajustado con arreglo a la inflación o al crecimiento de la industria canadiense; hace mucho tiempo que son insignificantes. Por lo general, las cuantías que figuran en las SRO se expresan como porcentajes. Sin embargo, también esas cuantías pueden satisfacerse sin inclusión de piezas canadienses.

6.272 Los exámenes de la cuantía de VAC realizados por Rentas del Canadá confirman que todos los fabricantes de automóviles que operan al amparo de la MVTO satisfacen fácilmente los niveles de VAC en ella establecidos, y lo hacen simplemente sobre la base de los costos de la mano de obra.[409] Lo mismo ocurre con CAMI Automotive, Inc., el único fabricante de automóviles que opera al amparo de una SRO que es significativo en el presente asunto.[410] De hecho, los fabricantes satisfacen las prescripciones en materia de VAC tan fácilmente que han adoptado la costumbre de no calcular la cuantía real, mientras que Rentas del Canadá sólo verifica las cantidades comunicadas. Por consiguiente, el VAC no influye en las decisiones sobre el origen de las piezas. De hecho, la inclusión en la MVTO de la mano de obra -un costo por necesidad canadiense- hace que las

[409] Véase la *figura 2*, donde se comparan las cantidades de VAC requeridas con las cantidades de VAC comunicadas cada año. Obsérvese que las cantidades comunicadas son muy inferiores a las cantidades reales, ya que las empresas que operan al amparo de la MVTO comunican regularmente menos VAC que el realmente incorporado.

[410] Información facilitada por Rentas del Canadá y difundida con autorización de CAMI Automotive, Inc.

decisiones sobre el origen de las piezas carezcan claramente de toda importancia. Por consiguiente, el VAC no puede afectar a las condiciones de la competencia entre las piezas importadas y las nacionales.

6.273 Dadas estas circunstancias, no puede sostenerse que la MVTO y las SRO afecten a la venta o el uso de los productos. La proporción entre producción y ventas no tiene ningún efecto en las condiciones de la competencia en el mercado de automóviles canadiense. El VAC no tiene ningún efecto en las decisiones sobre origen de los productos. Los fabricantes toman esas decisiones basándose en criterios plenamente competitivos; no tienen por qué tener en cuenta las prescripciones en materia de VAC, y lo cierto es que no las tienen en cuenta. Por el contrario, esas decisiones se toman sobre la base de criterios más prácticos, como la eficiencia y las ventajas en materia de precios de diversas fuentes, así como la necesidad de satisfacer las normas de origen TLCAN.

6.274 La alegación del Japón no tiene fundamento en los hechos. No hay una exigencia efectiva de utilizar piezas canadienses en la manufactura de vehículos en el Canadá. El Canadá señala a la atención del Grupo Especial la *figura 2* de su comunicación escrita, adjunta a la presente comunicación. En esa figura el Canadá demostró que los fabricantes que operan al amparo de la MVTO pueden satisfacer las prescripciones en materia de VAC simplemente sobre la base de los costos de la mano de obra. El Canadá ha indicado también que CAMI, el único fabricante que opera al amparo de una SRO significativo por lo que respecta al presente asunto, puede satisfacer y satisface las prescripciones en materia de VAC simplemente con los costos de la mano de obra. Todas esas empresas podrían obtener todas sus piezas en el extranjero sin perder por ello ninguna de las ventajas de que disfrutan.

6.275 El Japón incurre también en error cuando alega que la proporción entre producción y ventas exacerba el efecto de las prescripciones en materia de VAC. El Japón aduce que esas proporciones incrementan la producción, y que el aumento de producción tiene por consecuencia que se produzcan más vehículos que satisfacen las prescripciones en materia de VAC. Según el Japón, ello amplía el mercado para las piezas y equipos originarios del Canadá. El Canadá ya ha demostrado que las proporciones no conllevan un aumento de la producción. Por motivos estrictamente comerciales, los fabricantes ya trabajan muy por encima de las proporciones requeridas. Sin embargo, aun en el caso en que las proporciones aumentaran la producción, no por ello aumentaría el efecto del VAC. Por el contrario, el aumento de producción *diluye* la importancia, de por sí marginal, de las prescripciones en materia de VAC. Los niveles de VAC fijan una cantidad mínima de valor añadido en el Canadá para una categoría de vehículos, no para cada vehículo. Por consiguiente, cuantos más vehículos se produzcan más fácilmente se alcanzarán los niveles de VAC simplemente sobre la base de los costos de la mano de obra, sin que sea necesario utilizar una sola pieza de origen canadiense. Por tanto, la alegación del Japón no se fundamenta en los hechos.

6.276 Los errores en la argumentación de las CE son jurídicos antes que fácticos. Las Comunidades Europeas han formulado un argumento basado en una interpretación nueva, pero errónea, del párrafo 4 del artículo III, que han tratado de presentar como bien establecida en derecho. Las Comunidades Europeas alegan que la mera inclusión de piezas nacionales en la definición de "valor añadido nacional" es suficiente para crear una infracción del párrafo 4 del artículo III. No hay en la jurisprudencia de la OMC nada que justifique ese argumento.

6.277 En varios asuntos se ha constatado que las prescripciones en materia de contenido local constituyen una infracción del párrafo 4 del artículo III.[411] En todos esos asuntos, las medidas *exigían*

[411] Véanse, por ejemplo, el informe del Grupo Especial sobre el asunto *Maquinaria agrícola italiana*, *supra*, nota 390; el informe del Grupo Especial sobre el asunto *Canadá - FIRA*, *supra*, nota 126, 30/140; el informe del Grupo Especial sobre el asunto *Indonesia - Automóviles*, *supra*, nota 270.

la utilización de productos nacionales para obtener una ventaja. Esas medidas otorgaban a los productos nacionales un trato más favorable que a los importados. En contraste, las medidas canadienses en litigio no son como las medidas impugnadas en anteriores asuntos. No son prescripciones en materia de producción nacional, sino prescripciones en materia de valor añadido. Ni de hecho ni de derecho, nada requiere a los beneficiarios de la MVTO y las SRO que utilicen piezas canadienses para obtener los beneficios de importación en régimen de franquicia. Pueden satisfacer las prescripciones en materia de VAC, y las satisfacen, sin usar piezas canadienses.

6.278 Las Comunidades Europeas, por consiguiente, propugnan una interpretación tan amplia como injustificada del párrafo 4 del artículo III. Aducen que la mera inclusión de piezas nacionales en el concepto de valor añadido en el país constituye una infracción. Esa interpretación eximiría a las partes demandantes de la obligación de demostrar que las medidas impugnadas tienen algún efecto en las condiciones de la competencia entre los productos importados y los productos nacionales. Esto invierte la carga de la prueba, contrariamente al principio bien establecido de que incumbe a las partes demandantes demostrar la verdad de sus afirmaciones.

iii) Las cartas no son leyes, reglamentos o prescripciones

6.279 Tanto el Japón como las Comunidades Europeas han caracterizado determinadas cartas como "prescripciones". Las Comunidades Europeas, en particular, han alegado que las cartas se exigieron a los fabricantes como condición para que el Canadá firmara el Pacto del Automóvil, y que los beneficiarios han dado por supuesto que el incumplimiento de lo en ellas establecido daría lugar a la revocación de la "exención arancelaria" por parte del Canadá. Los hechos no sustentan esos argumentos.

6.280 Las cartas no son jurídicamente vinculantes con arreglo a la legislación canadiense. No son contratos, porque no cumplen los requisitos legales canadienses para la perfección de los contratos. No son instrumentos normativos, porque no han sido aprobadas por el legislativo, ni por el ejecutivo bajo la autoridad del legislativo. Si el Gobierno canadiense hubiera querido atribuir carácter vinculante a las cartas podría haberlo hecho perfectamente. No lo hizo. Por consiguiente, las cartas no tienen la condición de instrumentos jurídicos y carecen de efectos jurídicos.

6.281 Además, esos argumentos carecen de fundamento jurídico. Al no tener condición jurídica alguna, las cartas no están comprendidas en la expresión "leyes, reglamentos y prescripciones" en el sentido del párrafo 4 del artículo III.

6.282 La posibilidad de importar en régimen de franquicia en cualquier año dado está determinada exclusivamente por las disposiciones de la MVTO de 1998.[412] Con arreglo a la ley, éste es el único fundamento por el que puede denegarse la remisión de derechos. Las Comunidades Europeas no han hecho referencia a ninguna normativa en la que el Canadá pueda apoyarse para revocar las ventajas debido al incumplimiento de los compromisos contraídos en las cartas.[413] Esto se debe a que no la hay. Si un fabricante no cumpliera los compromisos voluntarios asumidos en su carta, el Gobierno del Canadá no estaría legalmente facultado para denegar el otorgamiento del régimen de franquicia. De hecho, el Memorando departamental presentado por las Comunidades Europeas y el Japón

[412] MVTO de 1998.

[413] Las Comunidades Europeas sí sugirieron que el Canadá podía simplemente denunciar el Pacto del Automóvil, pero esa sugerencia no tiene sentido. Esa denuncia sería tan contraria a los intereses del Canadá que jamás se contemplaría, como bien saben los beneficiarios de la MVTO.

demuestra claramente que Rentas del Canadá no verifica si las empresas que operan al amparo de la MVTO han cumplido los compromisos asumidos en las cartas.[414]

c) La prescripción en materia de proporción

6.283 El artículo III requiere la igualdad efectiva de las condiciones de la competencia una vez que los productos han entrado en el mercado interior.[415] La prescripción en materia de proporción entre producción y ventas no afecta a la posición competitiva de los vehículos importados en el mercado canadiense, por lo que escapa al ámbito de aplicación del párrafo 4 del artículo III.

6.284 El Japón y las Comunidades Europeas aducen que la prescripción en materia de proporción afecta a la venta de vehículos importados. El argumento del Japón es tan sucinto que ni siquiera se aproxima al umbral de una presunción. El Japón aduce que los fabricantes facultados están obligados a aumentar sus importaciones para aumentar el valor de sus beneficios al amparo de la MVTO o las SRO. Sin embargo, según el Japón, las prescripciones en materia de proporción impiden ese aumento salvo que se vaya acompañado de un aumento de la producción nacional. El Japón concluye que si parte de esa producción suplementaria se vende en el mercado interior, la competencia frente a las ventas de vehículos importados se intensificará inevitablemente, con la consiguiente infracción del párrafo 4 del artículo III. Este argumento no puede aceptarse, ya que el Japón no ha presentado prueba alguna de sus afirmaciones, ni jurisprudencia que justifique sus interpretaciones jurídicas.

6.285 De hecho, el Japón sólo acierta en la primera parte de su razonamiento. Los fabricantes tienen que aumentar sus *importaciones* para aumentar sus beneficios. Naturalmente, ello contradice la alegación de que las medidas obran en desventaja de los productos importados. Como el mismo Japón reconoce, el efecto de las medidas es *aumentar* la importación. Tras reconocerlo, el Japón se ve obligado a convertir de alguna manera un incentivo a la importación en una desventaja para los productos así importados. Lo hace alegando que las medidas requieren también un aumento de la producción nacional, y que ese aumento necesariamente obra en desventaja de los vehículos importados.

6.286 Las Comunidades Europeas alegan que la proporción prescrita impone un límite al número de vehículos importados que los fabricantes pueden vender sin perder sus beneficios de franquicia, creando así un desincentivo para la venta de vehículos importados que no existe para los vehículos de fabricación nacional.

6.287 Ambos argumentos se basan en graves malentendidos fácticos. Ninguno de ellos tiene fundamento jurídico. El argumento del Japón, en el caso de que realmente se haya formulado, se basa aparentemente en la suposición de que todos los beneficiarios de la MVTO y las SRO mantienen exactamente la proporción requerida. Esto no es así. La proporción es simplemente un requisito de producción que ha de satisfacerse como mínimo para obtener el beneficio de importación en régimen de franquicia; es muy inferior a los niveles reales de producción. Todos los fabricantes de automóviles superan ampliamente las proporciones requeridas, por lo que pueden aumentar significativamente sus importaciones sin necesidad de aumentar la producción, manteniendo al mismo tiempo sus proporciones. De hecho, podrían incluso reducir su producción. Por consiguiente, la

[414] Véanse los Documentos probatorios EC-9 y JPN-7 (Memorando D-10-16-3). Los restantes memorandos se presentan como Documento probatorio CDA-7. En ningún caso establecen los memorandos que Rentas del Canadá verificará nada que no sea el cumplimiento de lo establecido en la MVTO.

[415] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Maquinaria agrícola italiana*, *supra*, nota 390, párrafo 12; informe del Grupo Especial sobre el asunto *Estados Unidos - Sección 337*, *supra*, nota 280, párrafo 5.11.

prescripción no afecta a las condiciones de la competencia entre los productos nacionales y los importados.

6.288 Tampoco puede aducirse que la producción ha alcanzado su actual nivel como consecuencia de la aplicación de la MVTO y las SRO. Las prescripciones en materia de proporción establecidas en esas medidas determinan únicamente la proporción mínima entre producción y ventas. Las medidas no ofrecen ningún beneficio si la producción aumenta por encima de la proporción requerida. Si un fabricante sólo tuviera interés en aumentar su importación en régimen de franquicia, encargaría en el extranjero el mayor número posible de vehículos y mantendría su producción canadiense justo al nivel suficiente para satisfacer su particular proporción.

6.289 Los fabricantes que operan al amparo de la MVTO y las SRO no hacen tal cosa. Sus niveles de producción en el Canadá son muy superiores a las proporciones requeridas. Esto es así porque la producción no está determinada por las proporciones sino por circunstancias propias del mercado, como el costo de la mano de obra y la eficiencia de las instalaciones. El nivel de competencia para los vehículos importados no guarda relación alguna con las prescripciones en materia de proporción.

6.290 El argumento del Japón carecería de fundamento aunque se diera por supuesto que los niveles de producción podrían en el futuro disminuir espectacularmente, de modo que la importación tendría que compensarse con un nuevo aumento de la producción. Dejando aparte la escasísima probabilidad de que se produzca esta circunstancia, el argumento es jurídicamente falso. Ni el GATT ni ningún otro Acuerdo de la OMC prohíbe adoptar medidas que aumenten los niveles de producción; la afirmación de que el mero aumento de la producción nacional afecta desfavorablemente a las condiciones de la competencia para productos importados similares no tiene fundamento alguno en la jurisprudencia.

6.291 El Japón no puede limitarse a alegar que un aumento de la producción de vehículos nacionales conlleva necesariamente una disminución de las ventas de vehículos importados. No hay en la normativa de la OMC nada que reconozca tal alegación. El Japón tiene que demostrar que las medidas impugnadas afectan desfavorablemente a las condiciones de la competencia para los vehículos importados. Esto es algo que no ha hecho.

6.292 Aun suponiendo que las presunciones del Japón fueran correctas, su argumento tampoco podría aceptarse, ya que carece totalmente de fundamento jurídico. La proporción entre producción y ventas determina simplemente el valor mínimo de producción requerido para obtener un nivel dado de beneficios. Esto es parecido a una subvención basada en la producción, que requiere un determinado nivel de producción para obtener un nivel determinado de beneficios.[416] Es evidente que para aprovechar esas subvenciones los fabricantes tienen que aumentar la producción si quieren aumentar sus beneficios. También es evidente que el aumento de producción tendrá que exportarse, venderse en el mercado nacional, o ambas cosas. El Japón alega que la proporción entre producción y ventas infringe el artículo III porque produce precisamente esos efectos. Sin embargo, las subvenciones basadas en la producción no son infracciones del artículo III del GATT. Si el argumento del Japón fuera acertado, anularía por completo la sección III del *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias*, con arreglo al cual esas subvenciones son recurribles, pero no están prohibidas.

[416] Obsérvese que la prescripción en materia de proporción no vincula los beneficios a la producción, en el sentido de que la producción que supere la proporción establecida no entraña un aumento de los beneficios. Por consiguiente, las empresas que operan al amparo de la MVTO y las SRO trabajan a sus actuales niveles por razones puramente comerciales.

6.293 También la argumentación de las CE se basa en una interpretación errónea de los hechos. Como la argumentación del Japón, da por supuesto que los fabricantes operan a los niveles mínimos requeridos. Aún más importante, da por supuesto que los fabricantes afrontan una alternativa de todo o nada: pueden pagar derechos sobre todas las importaciones o no pagarlos sobre ninguna importación. Esto demuestra que no se han comprendido las medidas adoptadas por el Canadá. De hecho, los fabricantes siempre pueden asegurarse de que se mantienen dentro de las proporciones establecidas por la MVTO o las SRO, con independencia del número de vehículos importados que vendan, simplemente pagando derechos sobre algunos vehículos. Con arreglo a las medidas, para el cálculo de su proporción pueden deducir del sector de ventas el valor de los vehículos sobre los que han pagado derechos.[417] Por consiguiente, la proporción requerida nunca ofrece un incentivo para dejar de vender vehículos importados. Si en cualquier momento del año-modelo un fabricante cree que podría superar la proporción establecida, no tiene más que empezar a pagar derechos. Las ventas de los vehículos por lo que se han pagado derechos no entrarán en el cálculo de la proporción, por lo que no afectarán al régimen de franquicia aplicado a los vehículos anteriormente importados y vendidos.

6.294 Las Comunidades Europeas sostienen que los fabricantes se abstendrán de vender vehículos importados con objeto de mantener su proporción entre producción y ventas. Sin embargo, la prescripción en materia de proporción se aplica únicamente a los vehículos importados por un beneficiario de la MVTO o de una SRO. En ningún caso puede afectar a los vehículos importados por otra empresa. Parece, por tanto, que las Comunidades Europeas aducen que los vehículos importados al amparo de la MVTO o las SRO se encuentran en desventaja en el mercado interior del Canadá. Es difícil comprender cómo puede conciliarse ese argumento con el argumento de las Comunidades Europeas, en el marco del artículo I, de que esos vehículos obtienen una ventaja que no se concede a otras importaciones.

6.295 De hecho, es difícil comprender esa argumentación. Las Comunidades Europeas sugieren que un fabricante importaría un vehículo con objeto de obtener la ventaja de no pagar derechos por él, y que después renunciaría a venderlo para conservar esa ventaja. Este argumento choca frontalmente con la realidad comercial. Ningún fabricante importaría vehículos para mantenerlos fuera del mercado: el almacenamiento de los vehículos es costoso, y su valor de mercado disminuye tan pronto como comienza el siguiente año-modelo. Cuando un fabricante importa un vehículo, es evidente que lo hace con intención de venderlo. Es más, lo normal es que los fabricantes sólo importen basándose en la demanda prevista o confirmada. La proporción no influye en ello. Los fabricantes pueden mantenerse siempre dentro de la proporción establecida pagando derechos sobre algunas de sus importaciones y restando así su valor del cálculo de la proporción.

6.296 Esto garantiza que las prescripciones en materia de proporción entre producción y ventas no pueden limitar las ventas de vehículos importados. Simplemente establecen un nivel mínimo de producción para cada nivel dado de importación en régimen de franquicia. Las importaciones por encima de ese nivel requieren el pago de los derechos NMF normalmente aplicables. Por tanto, la argumentación de las Comunidades Europeas adolece de las mismas deficiencias jurídicas básicas que la del Japón. En efecto, no hay en el GATT ni en ningún otro Acuerdo de la OMC nada que prohíba al Canadá poner así un límite a los beneficios de franquicia. Las Comunidades Europeas, como el Japón, tienen que demostrar que las medidas adoptadas por el Canadá establecen condiciones de competencia que son menos favorables para los vehículos importados que para los de fabricación nacional. Al igual que el Japón, las Comunidades Europeas no lo han demostrado.

[417] Véase, por ejemplo, la MVTO de 1998, Lista, s. 1 4).

6.297 A juicio del Canadá, la argumentación de las CE es una tentativa encubierta de mantener que la prescripción en materia de proporción entre producción y ventas actúa como un límite a la *importación*. En ese sentido, lo adecuado sería que el argumento se hiciera en virtud del artículo XI del GATT de 1994, y no en virtud del párrafo 4 del artículo III. Las partes demandantes no lo han hecho porque el mercado canadiense está claramente abierto a las importaciones. No existe restricción alguna a la importación, como demuestra el porcentaje que las importaciones, y en particular las importaciones de los demandantes, representan en el mercado canadiense.[418]

4. Argumentos de réplica del Japón

6.298 El **Japón** replica lo siguiente:

6.299 El Gobierno del Canadá aduce que la prescripción en materia de VAC no es incompatible con el párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994 porque no influye en las decisiones sobre el origen de las piezas que se adoptan en el Canadá y por eso mismo no afecta a las posibilidades de competencia para las piezas vendidas en el mercado canadiense. El Gobierno del Canadá aduce también que el VAC está compuesto por diversos elementos de costo, y que en las actuales circunstancias los beneficiarios de la MVTO de 1998 pueden satisfacer la prescripción en materia de VAC exclusivamente sobre la base de los costos de la mano de obra.[419]

6.300 Antes de responder a los argumentos del Canadá, el Gobierno del Japón desea referirse a una cuestión probatoria planteada por el Gobierno del Canadá cuando éste afirmó:

> "La presentación de copias de extractos de una guía de fabricantes de piezas de automóviles canadienses, un manual donde se enumeran fabricantes de piezas y componentes para automóviles japoneses, sitios en la Web de empresas que fabrican productos utilizados en la producción de automóviles ... en ningún caso constituye prueba de alegación alguna ...".

6.301 Las pruebas a las que el Gobierno del Canadá se refiere en esta declaración justifican la presunción de que todas las piezas, componentes y materiales utilizados en la fabricación de automóviles se pueden obtener de fuentes canadienses y no canadienses, y que, por consiguiente, productos "similares"[420] están afectados. También dan pie a presumir que los automóviles importados y los fabricados en el país son "similares".[421] Esa presunción es pertinente por lo que respecta a la comparación de productos "similares" con arreglo al párrafo 4 del artículo III en lo tocante al VAC. Más importante aún, el Canadá no ha presentado prueba alguna para refutar esa presunción.

---

[418] Las pruebas presentadas por las Comunidades Europeas y el Japón revelan que en 1997 entraron en el Canadá vehículos japoneses por un valor cercano a los 2.500 millones de dólares, y vehículos procedentes de las Comunidades Europeas por un valor cercano a los 1.000 millones de dólares. Véase la página 8 de la publicación del Departamento de Industria del Canadá titulada *Automotive Trade 1997*, presentada como Documento probatorio EC-15 y Documento probatorio JPN-37-10 (páginas 37 a 166 en la paginación del Japón). Véase también la *figura 4*.

[419] Ibíd., párrafos 30, 31, 65, 74 y 77.

[420] Véanse los Documentos probatorios JPN-15, 16, 17, 18 y 19, párrafos 33 a 36.

[421] Los automóviles fabricados en el país se identifican en el cuadro 3 presentado por el Japón, y los automóviles importados similares en el cuadro 4 presentado por el Japón.

6.302 Los argumentos presentados por el Gobierno del Canadá deforman gravemente la naturaleza de la discriminación contra piezas, componentes y materiales para vehículos de motor importados, intrínseca en la prescripción en materia de VAC.

6.303 No se discute que el VAC es, en derecho, una condición obligatoria para obtener el trato favorable al amparo de la exención de derechos. Las prescripciones reglamentarias que regulan el VAC evidencian también que el costo de las piezas, los componentes y los materiales importados nunca puede incluirse en el VAC. Esto significa que desde una perspectiva jurídica el costo de las piezas, los componentes y los materiales importados no puede tenerse jamás en cuenta en el cálculo del VAC. Por consiguiente, el VAC obligatorio, en tanto que establece una exclusión jurídica expresa del costo (y por tanto del uso) de las piezas, los componentes y los materiales importados, discrimina entre productos nacionales y productos importados similares.

6.304 El mismo razonamiento se aplica al VAC con independencia de que esté o no esté incorporado en la MVTO de 1998, las Cartas de Compromiso o las SRO específicas. En consecuencia, por lo que respecta a los tres tipos de instrumentos, la prescripción en materia de VAC discrimina entre piezas, componentes y materiales nacionales e importados, y es por ello incompatible con el párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994.

6.305 El hecho de que en las actuales circunstancias las piezas, los componentes y los materiales importados puedan no verse afectados por la prescripción en materia de VAC es irrelevante por lo que respecta a la infracción del párrafo 4 del artículo III. El Órgano de Apelación ha afirmado:

> "El objetivo general y fundamental del *artículo III* es evitar el proteccionismo en la aplicación de los impuestos y medidas reglamentarias interiores. … A este fin, el *artículo III* obliga a los Miembros de la OMC a facilitar para los productos importados unas condiciones de competencia iguales a las de los productos nacionales. … Además, carece de importancia que "los efectos comerciales" de la diferencia tributaria entre los productos importados y los nacionales, reflejada en los volúmenes de las importaciones, sean insignificantes o incluso inexistentes; el *artículo III* protege las expectativas no de un determinado volumen de comercio, sino más bien las expectativas de la *relación de competencia en condiciones de igualdad* entre los productos importados y los nacionales"[422]

6.306 Por tanto, el párrafo 4 del artículo III protege las expectativas sobre la relación de competencia entre los productos nacionales y los importados tanto en lo que respecta a los intercambios comerciales en curso como en la medida en que permite hacer predicciones sobre esos intercambios en el futuro.[423] En la aplicación del párrafo 4 del artículo III la práctica habitual es determinar si existe discriminación examinando las distinciones establecidas por las leyes, reglamentos y prescripciones mismas y su posible repercusión, y no las consecuencias efectivas para productos importados en particular.[424] En suma, el párrafo 4 del artículo III engloba las leyes,

---

[422] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Corea - Bebidas alcohólicas*, *supra*, nota 280, párrafo 21 (donde se cita el informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Japón - Bebidas alcohólicas*, *supra*, nota 271, página 16, con referencias a anteriores informes de grupos especiales).

[423] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Estados Unidos - Petróleo*, *supra*, nota 73, párrafo 5.2.2.

[424] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Estados Unidos - Sección 337*, *supra*, nota 280, párrafo 5.13.

reglamentos y prescripciones que modifican o pueden modificar desfavorablemente las condiciones de la competencia entre productos nacionales y productos importados en un mercado interior dado.[425]

6.307 Los principios arriba citados afectan directamente a la defensa del Gobierno del Canadá en el sentido de que los beneficiarios de la MVTO de 1998 pueden satisfacer la prescripción en materia de VAC exclusivamente sobre la base de los costos de la mano de obra. El hecho de que en las actuales circunstancias la prescripción en materia de VAC pueda tener poco o ningún efecto carece de importancia. Lo que importa es que la discriminación inherente en la prescripción en materia de VAC lleva consigo la posibilidad de modificar las condiciones de la competencia entre productos nacionales y productos importados similares. A medida que los actuales beneficiarios de la MVTO de 1998 consolidan en el futuro sus operaciones manufactureras en el Canadá, uno o más de ellos podrían verse obligados a utilizar piezas, componentes y materiales nacionales en lugar de importados con objeto de satisfacer la prescripción en materia de VAC. En opinión del Gobierno del Japón, este "posible" efecto desfavorable en el futuro hace necesario poner coto sin demora a la discriminación intrínseca en la prescripción en materia de VAC.[426]

6.308 El hecho de que sólo un pequeño volumen de piezas, componentes y materiales importados podría verse afectado es también irrelevante a efectos de determinar una infracción del párrafo 4 del artículo III. Como se refleja en la declaración del Órgano de Apelación arriba citada, el párrafo 4 del artículo III protege las condiciones de la competencia entre productos nacionales y productos importados similares, y no las expectativas sobre el volumen de los intercambios.[427]

6.309 Por todo lo anterior, los argumentos presentados por el Canadá no son convincentes y deben rechazarse. Es evidente que la prescripción en materia de VAC, incorporada ya sea en la MVTO de 1998, en las Cartas de Compromiso o en las SRO, discrimina contra las piezas, los componentes y los materiales importados.

---

[425] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Maquinaria agrícola italiana*, *supra*, nota 390, párrafos 11 a 13.

[426] Justo antes de la iniciación de las negociaciones entre el Canadá y los Estados Unidos que desembocaron en el CUSFTA, hubo prolongadas deliberaciones sobre la industria de vehículos de motor en el Canadá. El siguiente comentario ilustra la posibilidad de que la prescripción en materia de VAC produzca efectos desfavorables: (como se señala en el Documento probatorio CDA-2, en 1986 el componente de mano de obra del VAC de los Tres Grandes y de Volvo también superaba el VAC prescrito, como en la fecha de esta declaración). "Los denominados fabricantes de automóviles nacionales, los que operan al amparo del Pacto del Automóvil, han hecho grandes inversiones en el Canadá (12.000 millones de dólares en los últimos seis años). Actualmente montan en el Canadá dos vehículos por cada uno que venden en el Canadá, el doble de la proporción requerida en virtud del Pacto del Automóvil. El valor añadido en el Canadá alcanza actualmente un mínimo del 90 por ciento. (Hay que reconocer, no obstante, que esas normas se aplican por empresas, por lo que siguen siendo incentivos muy importantes para determinadas sociedades; y los cambios en el mercado pueden reducir rápidamente los niveles actuales)" *Windsor Star*, "Se necesitan líderes fuertes para salvar a nuestro comercio de automóviles de una muerte lenta", lunes, 20 de octubre de 1996 (Documento probatorio JPN-48).

[427] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Estados Unidos - Medidas que afectan a las bebidas alcohólicas derivadas de la malta*, adoptado el 19 de junio de 1992, IBDD 39S/242 (en lo sucesivo denominado informe del Grupo Especial sobre el asunto *Estados Unidos - Bebidas derivadas de la malta*), párrafo 5.6, e informe del Grupo Especial sobre el asunto *Estados Unidos - Petróleo*, *supra*, nota 73, párrafo 5.1.9.

5. Argumentos de réplica de las Comunidades Europeas

6.310 Las **Comunidades Europeas** replican lo siguiente:

a) La prescripción en materia de VAC

i) Los efectos reales de las prescripciones en materia de VAC carecen de importancia

6.311 El Canadá aduce que las prescripciones en materia de VAC no infringen el párrafo 4 del artículo III porque los beneficiarios pueden satisfacer fácilmente esas prescripciones sólo sobre la base de los costos de la mano de obra, por lo que las prescripciones en materia de VAC "no influyen en las decisiones sobre el origen de los productos".

6.312 Este argumento es claramente erróneo. Como establece una larga serie de informes de grupos especiales, y como confirma el Órgano de Apelación, el artículo III del GATT no protege las corrientes comerciales sino las posibilidades de competencia.[428] Por consiguiente, para establecer una infracción del párrafo 4 del artículo III no es necesario demostrar que la medida de que se trate ha tenido efectos reales. La mera posibilidad de que una medida pueda, en determinadas circunstancias, dar lugar al otorgamiento de un trato menos favorable a los productos importados es ya suficiente para establecer una infracción del párrafo 4 del artículo III.[429]

6.313 Las prescripciones en materia de VAC vulneran el párrafo 4 del artículo III porque, si las demás condiciones no cambian, ofrecen un incentivo para utilizar piezas y materiales locales en lugar de productos importados similares. Cuán eficaz ese incentivo pueda ser en la práctica es algo que carece de importancia a los efectos del párrafo 4 del artículo III del GATT.

ii) En cualquier caso, el Canadá no ha demostrado que los beneficiarios puedan satisfacer las prescripciones en materia de VAC sin utilizar piezas y materiales nacionales

6.314 En cualquier caso, el Canadá no ha demostrado que los beneficiarios puedan satisfacer las prescripciones en materia de VAC simplemente sobre la base de los costos de la mano de obra.

6.315 El cuadro que figura en el Documento probatorio CDA-2[430] sólo demuestra que *actualmente* el VAC global atribuible a la mano de obra de los Tres Grandes de los Estados Unidos y Volvo es suficiente para satisfacer las prescripciones en materia de VAC establecidas en el Pacto del Automóvil y la MVTO de 1998. Sin embargo, esto no significa necesariamente que siempre ocurrirá

---

[428] Véase, por ejemplo, el informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Japón - Bebidas alcohólicas*, *supra*, nota 271, página 16 y los informes de grupos especiales ahí citados.

[429] Véase, por ejemplo, el informe del Grupo Especial sobre el asunto *CEE - Primas y subvenciones abonadas a los elaboradores y a los productores de semillas oleaginosas y proteínas conexas destinadas a la alimentación animal*, adoptado el 25 de enero de 1990, IBDD 37S/93 (en lo sucesivo denominado informe del Grupo Especial sobre el asunto *CEE - Semillas oleaginosas*), donde el Grupo Especial observó, en el párrafo 141: "... Después de haber hecho esta constatación, el Grupo Especial examinó si es compatible con las disposiciones del artículo III.4 un reglamento de compra que no discrimina necesariamente en contra de las importaciones pero que puede hacerlo. El Grupo observó que la exposición de un determinado producto de importación al peligro de discriminación constituye en sí misma una forma de discriminación. El Grupo llegó pues a la conclusión de que debe considerarse que los reglamentos de compra que crean tal peligro conceden un trato menos favorable, en el sentido de las disposiciones del artículo III.4".

[430] La *figura 2* presentada por el Canadá se basa en ese Documento probatorio.

lo mismo. Los Tres Grandes de los Estados Unidos pueden decidir desplazar parte de su producción de vuelta a los Estados Unidos o a un país donde los costos son más bajos, como México.[431] En ese caso, los Tres Grandes de los Estados Unidos podrían verse obligados a utilizar piezas y materiales canadienses para satisfacer las prescripciones en materia de VAC establecidas en el Pacto del Automóvil y la MVTO de 1998.

6.316 Por otro lado, el Documento probatorio CDA-2 no demuestra que el VAC atribuible a la mano de obra de los Tres Grandes de los Estados Unidos y Volvo es suficiente para satisfacer las prescripciones en materia de VAC, de mayor alcance, establecidas en sus Cartas de Compromiso.

6.317 En el intercambio de preguntas y respuestas escritas, las Comunidades Europeas pidieron al Canadá que completara los datos contenidos en el Documento probatorio 2 especificando el costo global de las ventas de los productores implicados.[432] Los datos solicitados habrían permitido al Grupo Especial verificar si el VAC atribuible a la mano de obra de esos productores es suficiente para satisfacer las prescripciones en materia de VAC establecidas en las Cartas de Compromiso. Desafortunadamente, el Canadá se ha negado a facilitar la información solicitada alegando, engañosamente, que no es "pertinente" a efectos de la presente diferencia.[433] También en este caso el Grupo Especial debe extraer las conclusiones adecuadas de la falta de respuesta del Canadá.

6.318 Con todo, las pruebas ya presentadas por el Canadá bastan para confirmar indirectamente que los Tres Grandes no pueden satisfacer las prescripciones en materia de VAC establecidas en las Cartas de Compromiso únicamente sobre la base del VAC atribuible a la mano de obra. El Documento probatorio CDA-2 revela que en el año-modelo 1996/1997 el VAC atribuible a la mano de obra representó alrededor del 29 por ciento del VAC total comunicado por los Tres Grandes y Volvo. Por otro lado, según las estadísticas oficiales facilitadas por el Canadá durante las consultas[434], el VAC total de los principales beneficiarios de la MVTO y las SRO representó en 1996 el 70 por ciento del costo de sus ventas en el Canadá. Por consiguiente, puede estimarse que el VAC atribuible a la mano de obra de los Tres Grandes apenas representa el 20 por ciento del costo de sus ventas en el Canadá (29 por ciento del 70 por ciento), es decir, mucho menos del 50 al 60 por ciento requerido por las Cartas de Compromiso.

6.319 El Canadá no ha presentado ninguna prueba sobre las prescripciones en materia de VAC impuestas a los beneficiarios de SRO. Se limita a afirmar que según Rentas del Canadá, el VAC atribuible a la mano de obra de CAMI es suficiente para satisfacer las prescripciones en materia de VAC aplicables a esa empresa, pero no ha presentado pruebas al respecto. Esa afirmación, evidentemente, no es suficiente para satisfacer las obligaciones probatorias del Canadá.[435]

---

[431] Volvo ya lo ha hecho. Como se explica en la argumentación de las CE, desde diciembre de 1998 dejó de producir vehículos de motor en el Canadá.

[432] Pregunta 5 de las CE.

[433] Respuesta del Canadá a la pregunta 5 formulada por las CE.

[434] *Examen Estadístico de la Industria de Vehículos de Motor del Canadá, Edición de 1997*, Departamento de Industria del Canadá, cuadro 4.7 (Documento probatorio EC-18).

[435] Como se observa en el informe del Grupo Especial sobre el asunto *Indonesia - Automóviles*, *supra*, nota 270, párrafo 14.235, las partes en una diferencia no pueden invocar la confidencialidad de la información comercial como razón para no proporcionar las pruebas positivas necesarias para sustentar sus afirmaciones.

6.320 En cualquier caso, CAMI no es la única empresa beneficiaria de SRO. Según el Canadá, actualmente otros ocho beneficiarios están utilizando sus SRO. En respuesta a una pregunta formulada por el Grupo Especial, el Canadá ha reconocido que cuatro de esos ocho beneficiarios de SRO no han satisfecho en los últimos años las prescripciones en materia de VAC únicamente sobre la base del costo de la mano de obra.[436]

iii) Las prescripciones en materia de VAC contenidas en las Cartas de Compromiso son "leyes, reglamentos o prescripciones" en el sentido del párrafo 4 del artículo III

6.321 El Canadá ha aducido que las prescripciones en materia de VAC establecidas en las Cartas de Compromiso no son "leyes, reglamentos o prescripciones" en el sentido del párrafo 4 del artículo III.

6.322 Las Comunidades Europeas consideran que esas condiciones deben tener un alcance tan amplio como el término "medidas" en, por ejemplo, el artículo XI del GATT. La obligación de conceder trato nacional establecida en el párrafo 4 del artículo III complementa la prohibición de imponer restricciones a la importación establecida en el artículo XI.[437] Sería absurdo que el artículo XI prohibiera la adopción de medidas en la frontera no vinculantes que restringen las importaciones, y que por su parte el párrafo 4 del artículo III permitiera la adopción de medidas internas no vinculantes que discriminen contra los productos importados.

6.323 Por lo demás, aun en el caso de que el término "prescripción" tuviera que interpretarse en forma más estricta que el término "medidas", las Comunidades Europeas sostienen que, por las razones anteriormente expuestas, las prescripciones en materia de VAC seguirían teniendo el carácter de "prescripciones".

b) Las prescripciones en materia de proporción

6.324 El Canadá aduce que las prescripciones en materia de proporción no limitan las ventas de vehículos importados por otros importadores, ni las ventas de vehículos importados por los beneficiarios sin recurso a la exención arancelaria.

6.325 Sin embargo, es un principio bien establecido que la obligación de otorgar un trato "no menos favorable" estipulada en el párrafo 4 del artículo III del GATT es aplicable a cada caso concreto de importación de un producto.[438] Por consiguiente, el mero hecho de que las ventas de vehículos importados sin el beneficio de la exención arancelaria disfruten del mismo trato que las ventas de productos nacionales en nada modifica el hecho de que las ventas en el mercado interior de vehículos importados al amparo de la exención arancelaria son objeto de un trato menos favorable.

---

[436] Respuesta del Canadá a la pregunta 32 del Grupo Especial.

[437] Como se indica en el informe del Grupo Especial encargado del asunto *Maquinaria agrícola italiana*, *supra*, nota 392, párrafo 11: "... los redactores del Acuerdo General tuvieron manifiestamente la intención de que los productos importados, después de abonados los derechos de aduana correspondientes, sean tratados de la misma manera que los productos similares de origen nacional; de ser de otro modo se podría conceder una protección indirecta".

[438] Véase, por ejemplo, el informe del Grupo Especial sobre el asunto *Estados Unidos - Sección 337*, *supra*, nota 280, párrafo 5.14; y el informe del Grupo Especial sobre el asunto *Estados Unidos - Gasolina*, *supra*, nota 306, párrafo 6.14.

6.326 El Canadá aduce también que las prescripciones en materia de proporción son medidas relativas a la importación y deben examinarse en el marco del artículo XI del GATT y no en el del artículo III del GATT.

6.327 Sin embargo, la distinción entre medidas relativas a la importación y medidas internas es de carácter formal y no se basa en los efectos de la medida. Las prescripciones en materia de proporción son medidas internas reguladas por el artículo III, y no por el artículo XI, porque no afectan al derecho a importar vehículos de motor sino al derecho a venderlos en el Canadá.[439]

6. Respuesta del Canadá a las réplicas de los demandantes

6.328 El **Canadá** responde lo siguiente:

a) Las prescripciones en materia de VAC

i) La cuantía de VAC establecida en la MVTO y las SRO no afecta a la venta de piezas para la fabricación de equipos originales

6.329 Tanto el Japón como las Comunidades Europeas han aducido que las cuantías de VAC establecidas en la MVTO y las SRO constituyen *per se* infracciones del párrafo 4 del artículo III.[440] Como ya ha puesto de relieve el Canadá, los argumentos de las Comunidades Europeas y el Japón se apoyan en la caracterización del VAC como una prescripción en materia de contenido nacional. El VAC no es una prescripción en materia de contenido nacional, sino en materia de valor añadido. En anteriores asuntos sustanciados ante el GATT y la OMC se han constatado infracciones en medidas que exigían la compra o utilización de productos nacionales con objeto de obtener una ventaja.[441] Sin embargo, no hay en la jurisprudencia del GATT o la OMC nada que apoye la afirmación de que la mera inclusión de productos locales en una prescripción de amplia base en materia de valor añadido constituya una infracción del párrafo 4 del artículo III del GATT.

6.330 Esta interpretación del párrafo 4 del artículo III encuentra su fundamento en el texto del párrafo 1 de la Lista ilustrativa del Acuerdo sobre las MIC. El párrafo 1 contiene ejemplos de MIC que son incompatibles con el párrafo 4 del artículo III y hace referencia a medidas que *requieren* la utilización de productos nacionales.

6.331 El Canadá demostró en su respuesta inicial que todas las empresas con respecto a las cuales los demandantes han planteado argumentos satisfacen fácilmente las prescripciones de VAC únicamente sobre la base del costo de la mano de obra. En respuesta, el Japón aduce que los efectos reales de la medida carecen de importancia, porque lo que debe verificarse es si la medida puede alterar las condiciones de la competencia entre el producto de origen nacional y el producto de

---

[439] En el párrafo 5.14 del informe del Grupo Especial sobre el asunto *Canadá - FIRA*, *supra*, nota 126, se observa lo siguiente: "El Grupo Especial comparte la opinión del Canadá de que hay en el Acuerdo General una distinción entre las medidas que afectan a la 'importación' de productos, regida por el párrafo 1 del artículo XI, y las que afectan a los 'productos importados', de las cuales trata el artículo III. Si se hiciese una interpretación amplia del párrafo 1 del artículo XI en el sentido de abarcar también las prescripciones interiores, el artículo III resultaría en parte superfluo".

[440] El Japón había argumentado inicialmente que las prescripciones en materia de VAC constituyen *de facto* una obligación de utilizar piezas nacionales, pero aparentemente ha abandonado esta línea argumental.

[441] Véanse, por ejemplo, el informe del Grupo Especial sobre el asunto *Maquinaria agrícola italiana*, *supra*, nota 390; el informe del Grupo Especial sobre el asunto *Canadá - FIRA*, *supra*, nota 126; el informe del Grupo Especial sobre el asunto *Indonesia - Automóviles*, *supra*, nota 270.

importación en el mercado interior. Como antecedentes, el Japón cita dos casos: *Medidas discriminatorias italianas para la importación de maquinaria agrícola*[442] y *Estados Unidos - Impuestos sobre el petróleo y sobre determinadas sustancias importadas*.[443]

6.332 La frase arriba citada proviene del párrafo 12 del informe sobre el asunto *Maquinaria agrícola italiana*. El Grupo Especial analizaba entonces el argumento de Italia de que el párrafo 4 del artículo III no era aplicable a sus medidas, porque no regulaba directamente las condiciones de venta de los productos. El Grupo Especial rechazó ese argumento, constatando que el párrafo 4 del artículo III es aplicable a todas las medidas que "puedan alterar en el mercado interior las condiciones de la competencia entre el producto de origen nacional y el producto de importación". En otras palabras, lo que así debe verificarse es si el párrafo 4 del artículo III es o no aplicable, no si la medida constituye una infracción. La medida italiana en litigio sólo otorgaba ventajas a los compradores de equipo agrícola italiano. Ofrecía así, por consiguiente, un incentivo real e inmediato a favor de esos productos, no una mera posibilidad de incentivos futuros. En ello constató el Grupo Especial la infracción del párrafo 4 del artículo III.

6.333 El párrafo del informe sobre el asunto *Impuestos sobre el petróleo* citado por el Japón nada dice sobre medidas que "puedan" alterar las condiciones de la competencia. Lo que sostiene es que no puede justificarse la imposición de derechos más altos a los productos importados que a los productos nacionales similares (una infracción indudable del párrafo 2 del artículo III) sobre la base de que las medidas sólo ejercen un efecto insignificante sobre el volumen de las exportaciones. Esta constatación es irrelevante a los efectos del presente asunto.

ii) *Las prescripciones en materia de VAC no afectan a las condiciones de la competencia entre los productos nacionales y los productos importados*

6.334 El Japón y las Comunidades Europeas han alegado que las prescripciones en materia de VAC infringen el párrafo 4 del artículo III del GATT. El Japón argumentó inicialmente que la prescripción en materia de VAC constituye *de facto* una obligación de utilizar piezas canadienses. Se ha unido a las Comunidades Europeas para argumentar que esa prescripción constituye una infracción *de jure* del párrafo 4 del artículo III porque algún día, si se produjeran algunas posibles circunstancias, podría crear la posibilidad de que se otorgara un trato menos favorable a los productos importados. Si ésta es realmente la forma adecuada de verificar una infracción del párrafo 4 del artículo III, parece improbable que ninguna medida deje de infringirlo. Por ello, no es sorprendente que en ninguno de los asuntos citados por las partes demandantes se haya hecho semejante constatación.

6.335 Ambas partes demandantes han citado diversos asuntos en los que se sostiene que el artículo III protege la igualdad de las posibilidades de competencia y no las corrientes comerciales. Según los demandantes, esto los libera de la obligación de demostrar que las medidas adoptadas por el Canadá tienen realmente alguno de los efectos que sugieren. Alegan que en esos y en otros asuntos[444]

---

[442] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Maquinaria agrícola italiana*, *supra*, nota 390, párrafos 11 a 13.

[443] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Estados Unidos - Petróleo*, *supra*, nota 73, párrafo 5.1.9.

[444] *CEE - Semillas oleaginosas*, *supra*, nota 429, párrafo 141; informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Corea - Bebidas alcohólicas*, *supra*, nota 280, párrafo 21; informe del Grupo Especial sobre el asunto *Estados Unidos - Petróleo*, *supra*, nota 73, párrafo 5.1.9; informe del Grupo Especial sobre el asunto *Estados Unidos - Sección 337*, *supra*, nota 280, párrafo 5.13; informe del Grupo Especial sobre el asunto *Maquinaria agrícola italiana*, *supra*, nota 390, párrafo 12.

se apoya un método de verificación basado en la posibilidad de un futuro cambio de circunstancias que podría dar lugar a la discriminación.

6.336 En ningún informe de un grupo especial -y desde luego en ninguno de los citados por las partes demandantes- se ha constatado jamás una infracción del párrafo 4 del artículo III basada en la discriminación que podría existir tras un cambio de circunstancias que pudiera tener lugar en algún momento futuro no especificado. El Japón y las Comunidades Europeas, como partes demandantes, no pueden simplemente afirmar que en el futuro podría existir discriminación si se produjeran algunas posibles circunstancias. En cada uno de los asuntos citados por las partes demandantes, la posibilidad de discriminación existía efectivamente en las circunstancias que prevalecían en el momento en que se sustanció el asunto. No hay un solo asunto donde se haya constatado que la parte demandante sólo tiene que demostrar la posibilidad de que en el futuro se produzca discriminación si se dan las circunstancias necesarias para ello. Por consiguiente, las partes demandantes tienen que demostrar que actualmente existen posibilidades de discriminación en las circunstancias que ahora prevalecen. Sólo han tratado de demostrar futuras posibilidades en circunstancias hipotéticas.

6.337 Las pruebas que han presentado son insuficientes, incluso a esos efectos. La presentación por el Japón de un solo artículo de prensa, en el que el autor especula que las condiciones del mercado podrían algún día ser causa de una disminución de la producción, no puede considerarse como una prueba.[445] Las Comunidades Europeas sugieren que los Tres Grandes podrían desplazar la producción a los Estados Unidos o a algún otro país, como hizo Volvo (el Canadá). Esto no prueba nada, ya que las empresas que dejan de producir en el Canadá dejarán de estar facultadas para importar en régimen de franquicia en virtud de la MVTO o las SRO, al menos hasta que reanuden la producción. Su capacidad para satisfacer las prescripciones en materia de VAC en esas circunstancias no significa nada.

6.338 El cálculo del VAC exige que las empresas que importan vehículos al amparo de la MVTO y las SRO alcancen una cuantía total de valor añadido en el Canadá en cada una de las categorías de vehículos que producen. Esas tres categorías son los automóviles, los autobuses y los vehículos comerciales específicos. Como la prescripción se refiere a una "categoría" de vehículos, no hay obligación de que cada uno de los vehículos contenga productos canadienses. Además, el "valor añadido en el Canadá" incluye el costo de la mano de obra, los gastos generales de la fábrica, como la calefacción y la iluminación, y la depreciación de los edificios y equipos. Dadas esas inclusiones adicionales, es posible satisfacer las prescripciones en materia de VAC sin utilizar productos canadienses, incluso para toda una categoría de vehículos. Todas las empresas que importan cualquier categoría de vehículos al amparo de la MVTO satisfacen sus prescripciones en materia de VAC sólo sobre la base del costo de la mano de obra. Con la excepción de cuatro empresas[446], lo mismo puede decirse de las empresas que importan vehículos al amparo de las SRO, incluida CAMI.

6.339 En consecuencia, las cuantías de VAC no afectan a las condiciones de la competencia entre los productos nacionales y los importados, porque para satisfacer la cuantía de VAC no es preciso comprar o usar productos nacionales. Las prescripciones en materia de VAC, especialmente las establecidas en la MVTO y en la orden aplicable a CAMI, no pueden afectar y no afectan a las condiciones de la competencia para las piezas u otros productos importados, porque las empresas pueden adquirir todos los insumos y equipos del país que prefieren, y aun así satisfacer sus respectivas prescripciones en materia de VAC.

---

[445] Argumentación del Japón en relación con el Documento probatorio JPN-48.

[446] Esas cuatro empresas son Capital Disposal Equipment, Les Entreprises Michel Corbeil, Navistar y NovaBUS.

6.340 Los asuntos tratados en el GATT y la OMC apoyan la posición del Canadá de que para que una prescripción en materia de contenido o de valor añadido sea incompatible con el párrafo 4 del artículo III es necesario que el uso de productos nacionales sea obligatorio. La prescripción en materia de contenido contemplada en el asunto *Indonesia - Automóviles* no podía satisfacerse si no se utilizaban piezas indonesias. En el asunto *Canadá - FIRA*[447], los compromisos de comprar productos locales, aunque se habían asumido voluntariamente, no se cumplían voluntariamente. En el asunto *Medidas discriminatorias italianas para la importación de maquinaria agrícola*[448] y en el asunto *CEE - Piezas y componentes*[449] sólo podía obtenerse una ventaja ofrecida por el Gobierno si se compraban productos nacionales.

6.341 La Lista ilustrativa del Acuerdo sobre las MIC confirma la posición del Canadá sobre la aplicación del párrafo 4 del artículo III a las prescripciones en materia de contenido. Tanto el encabezamiento del párrafo 1 como el apartado a) del mismo párrafo demuestran claramente que para ser incompatible con el párrafo 4 del artículo III del GATT es preciso que una medida exija la compra o el uso de productos nacionales.

6.342 La inflación y el crecimiento de la rama de producción han hecho que las prescripciones en materia de VAC establecidas para las empresas que importan vehículos al amparo de la MVTO sean tan insignificantes que no pueden considerarse como una obligación de hacer nada, y mucho menos de comprar productos nacionales o al menos favorecer su compra. Se basan en niveles históricos de producción que eran tan bajos que no cabe esperar que vuelvan a producirse. La *figura 2* y el Documento probatorio CDA-2 presentados por el Canadá demuestran que para los fabricantes de automóviles el VAC registrado sólo como costo de la mano de obra fue en 1996-1997 más del triple de la cuantía total requerida.[450] El VAC total registrado ese año fue más de 11 veces superior al requerido.[451]

6.343 En conclusión, los demandantes han interpretado erróneamente las constataciones en las que basan sus argumentos. Ambas partes demandantes han aducido que sólo tienen que demostrar que el VAC podría, en circunstancias que tal vez pudieran producirse en el futuro, afectar a las condiciones de la competencia entre las piezas para equipos originales nacionales y las importadas. Esta afirmación no encuentra fundamento en ninguno de los informes citados por los demandantes. Por consiguiente, el Canadá sostiene que las prescripciones en materia de VAC no pueden infringir el párrafo 4 del artículo III.

iii) Las cartas no son "leyes, reglamentos o prescripciones"

6.344 Los demandantes han aducido que también las cartas infringen el párrafo 4 del artículo III. El texto del artículo estipula que éste se aplica a cualquier "ley, reglamento o prescripción". El Japón y las Comunidades Europeas no han intentado aducir que las cartas son leyes o reglamentos, porque

---

[447] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Canadá - FIRA*, *supra*, nota 126, párrafo 5.4.

[448] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Maquinaria agrícola italiana*, *supra*, nota 390.

[449] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *CEE - Piezas y componentes*, *supra*, nota 127, párrafo 5.21.

[450] El VAC atribuible a la mano de obra se cifró en 1.900 millones de dólares, cuando el total requerido era 611 millones de dólares.

[451] El VAC total registrado sumó casi 6.800 millones de dólares.

claramente no lo son. No figuran en ningún instrumento jurídico. Lo único que cabe preguntarse es si las cartas son prescripciones.[452]

6.345 Incumbe a las Comunidades Europeas y al Japón demostrar que las cartas adicionales son prescripciones, cosa que no pueden hacer. El criterio para verificar si las cuantías de VAC establecidas en las cartas son "prescripciones" se encuentra en los informes de los Grupos Especiales sobre los asuntos *Canadá - FIRA* y *CEE - Reglamento relativo a la importación de piezas y componentes*.[453] En el asunto *Canadá - FIRA*, el Grupo Especial constató que los compromisos asumidos voluntariamente podían ser "prescripciones" en el sentido del párrafo 4 del artículo III. Sin embargo, el Grupo Especial observó expresamente que los compromisos en litigio no se cumplían voluntariamente. Una vez asumidos, los compromisos pasaban a formar parte del régimen de cumplimiento obligatorio aplicable a la inversión. El incumplimiento de las prescripciones era, en suma, sancionable, circunstancia central en el razonamiento del Grupo Especial.[454]

6.346 El Grupo Especial encargado del asunto *CEE - Piezas y componentes* hizo una distinción entre las "prescripciones" que una empresa está jurídicamente obligada a cumplir (la situación de la *FIRA*) y las "prescripciones" que una empresa acepta voluntariamente con objeto de obtener una ventaja. Consideró, no obstante, que ambas eran "prescripciones" en el sentido del párrafo 4 del artículo III, si bien sólo en la medida en que las prescripciones eran condiciones previas para obtener una ventaja.[455]

6.347 Las cartas no son prescripciones en ese sentido. No forman parte del régimen jurídico de obligado cumplimiento aplicable a la MVTO. Aunque un beneficiario no alcanzara la cuantía de VAC establecida en su carta, seguiría facultado para obtener sus privilegios de franquicia. Así lo demuestran las mismas pruebas presentadas por el Japón.[456] De hecho, si un beneficiario se negara a facilitar la información precisa para determinar si había alcanzado la cuantía establecida, no por ello dejaría de estar facultado. Además, de la misma manera que el no alcanzar las cuantías establecidas no es sancionable, tampoco se obtienen recompensas por alcanzarlas. Las empresas que cumplen los compromisos asumidos no obtienen ventajas suplementarias. Las empresas no están obligadas a cumplir las condiciones fijadas en las cartas, ni lo hacen voluntariamente con objeto de obtener una ventaja. Por consiguiente, las cartas no son prescripciones, y en nada afectan a la capacidad de una empresa de importar en régimen de franquicia al amparo de la MVTO.

6.348 El Canadá ha hecho pública su opinión de que las cartas no son prescripciones. De hecho, el Japón ha presentado como prueba una declaración pública del Departamento de Industria del Canadá en la que se afirma expresamente que las cartas no son vinculantes.[457] El Canadá ha hecho

---

[452] El Canadá, en su respuesta a la pregunta 4 del Grupo Especial, ya ha expuesto su opinión sobre la interpretación de los términos "medidas" y "ley, reglamento y prescripción". A juicio del Canadá, estos términos no tienen el mismo significado, y "medidas" es el término más amplio. Por ello sólo es necesario determinar si las cartas son "prescripciones". Si lo son, son necesariamente medidas. Por el contrario, la constatación de que las cartas son "medidas" no sería determinante. Aún habría que determinar si las cartas son "prescripciones", o constatar que ambos términos tienen el mismo significado.

[453] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *CEE - Piezas y componentes*, *supra*, nota 127.

[454] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Canadá - FIRA*, *supra*, nota 126, párrafo 5.4.

[455] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *CEE - Piezas y componentes*, *supra*, 127, párrafo 5.21.

[456] Documento probatorio JPN-27, página 63.

[457] Documento probatorio JPN-38, página 38-1.

reiteradamente la misma declaración en las actuaciones ante este Grupo Especial; cabe observar que el Canadá hace públicas todas sus comunicaciones a la OMC cuando así se le solicita. Esas mismas comunicaciones son por ello declaraciones públicas de que las cartas no son vinculantes y de que su cumplimiento no se puede requerir jurídicamente.

6.349 Las Comunidades Europeas han sacado muchas conclusiones del texto de las cartas, que en su opinión es vinculante. Lo cierto es que el texto varía y es cuando menos ambiguo -la palabra "*undertake*" puede significar comprometerse formalmente, pero también emprender una tarea.[458] Cuando no hay sanción ni hay recompensa, ni siquiera el compromiso privado más firmemente expresado puede considerarse como una prescripción en el sentido del párrafo 4 del artículo III.

6.350 Hasta la fecha, las demás pruebas de los demandantes se han centrado en las siguientes cuestiones: si el Gobierno del Canadá participó en la preparación de las cartas, si los fabricantes estaban obligados a presentar cartas como requisito *sine qua non* para que el Canadá firmara el Pacto del Automóvil, y si los beneficiarios se consideraban obligados por las cartas. Las pruebas presentadas son en el mejor de los casos ambiguas, y no demuestran que las cartas hayan sido alguna vez prescripciones.[459]

6.351 Las Comunidades Europeas han alegado también que las cartas son de cumplimiento obligatorio teorizando que no hay en la ley del Canadá nada que prohíba a ese país derogar o enmendar la MVTO. Ésta es una exposición fundamentalmente viciada de la normativa de la OMC. Los Acuerdos de la OMC no se aplican a las medidas que los Miembros *podrían* adoptar. Se aplican a las medidas que los Miembros *han adoptado*. Las cartas no son prescripciones porque no son de cumplimiento jurídicamente exigible y no ofrecen recompensas; el hecho de que el Gobierno del Canadá esté constitucionalmente facultado para convertirlas en prescripciones carece totalmente de importancia.

6.352 Lo que ocurriría si el Canadá tuviera que aplicar una constatación de que las cartas infringen el párrafo 4 del artículo III evidencia que éstas no son prescripciones. Para aplicar esa constatación, el Gobierno del Canadá no tendría que hacer nada. No tendría que derogar las cartas, porque para empezar nunca las había aprobado: no hay nada que derogar. No tendría que repudiarlas, porque ya ha dejado bien en claro que ni el Gobierno ni las empresas afectadas consideran que estas últimas están obligadas por las cartas. No tendría que dejar de tomar medidas para su aplicación, porque no lo está haciendo.

---

[458] Véase, por ejemplo, *The New Shorter Oxford English Dictionary of Historical Principles*, definición 4 a) (volumen 2 [Oxford: Clarendon Press, 1993], página 3476, Documento probatorio CDA-3) y *Merriam-Webster's Collegiate Dictionary*, definición 1 (décima edición [Markham: Thomas Allen, 1993], página 1289 (Documento probatorio CDA-14).

[459] El Documento probatorio EC-22, página 11, por ejemplo, contiene la siguiente declaración de un directivo de General Motors Corp. de los Estados Unidos: "Puedo hablar en nombre de General Motors y afirmar que *no ha habido acuerdos secretos, no ha habido negociaciones*. El Gobierno del Canadá nos pidió que le escribiéramos una carta en la que se expusiera la forma en que entendíamos las disposiciones del Acuerdo en su versión final y que respaldáramos los principios en la medida en que los entendíamos, y nos asignó un *objetivo* con arreglo al cual, a lo largo de los cuatro años de duración del Acuerdo, nos comprometeríamos a aumentar nuestra producción en el Canadá o nuestro valor añadido en el Canadá." (cursiva añadida) United States - Canada Automotive Products Agreement: Hearings before the House Comm. on Ways and Means on H.R. 6960 "The Automotive Products Trade Act of 1965", 89º Congreso, Primer Período de Sesiones (1965), página 148 (testimonio de James M. Roche, Vicepresidente Ejecutivo de General Motors Corp.). Esta declaración concuerda perfectamente con la explicación de los hechos dada por el Canadá en respuesta a las preguntas del Grupo Especial, pregunta 17.

6.353 Prácticamente todas las pruebas presentadas por las partes demandantes guardan relación con el momento en que las cartas se escribieron, hace 35 años. Todas esas pruebas son irrelevantes. Con independencia de la naturaleza de las cartas en el pasado, hoy en día no son prescripciones, ni se convertirán en prescripciones en el futuro. Antes incluso de que las partes demandantes se plantearan el presente asunto, el Canadá había declarado públicamente que las cartas no eran vinculantes.[460] Los mismos demandantes han citado esa declaración, y no la han refutado. El Canadá ya no hace ningún esfuerzo por verificar si las empresas han alcanzado las cantidades establecidas en las cartas. El Canadá ha aclarado reiteradamente que no considera que las cartas sean vinculantes. Y si los directivos de las empresas beneficiarias abrigaban alguna duda al respecto, ya no la tienen.

6.354 Con independencia de que las cartas se consideraran alguna vez vinculantes, en ningún momento ha sido posible exigir su cumplimiento. El Japón se ha unido ahora a las Comunidades Europeas para alegar que el cumplimiento de lo establecido en las cartas podría exigirse jurídicamente derogando o enmendado la MVTO, o incluso denunciando el Pacto del Automóvil si fuera necesario. Esto es una exposición fundamentalmente viciada de la normativa de la OMC. Los Acuerdos de la OMC no se aplican a las medidas que los Miembros podrían adoptar. Se aplican a las medidas que los Miembros han adoptado.

6.355 En cualquier caso, el Canadá nunca denunciaría -es más, nunca podría denunciar- el Pacto del Automóvil. En primer lugar, con ello castigaría a todas las empresas que actúan al amparo de la MVTO y las SRO, no sólo a la que haya incumplido sus compromisos. En segundo lugar, desde 1965 hasta 1998, cuando la reducción gradual de derechos en virtud del TLCAN llegó a cero para los Estados Unidos, el acceso en régimen de franquicia al mercado americano dependía del Pacto del Automóvil. Nunca hubo la menor posibilidad de que el Canadá lo denunciara en esas circunstancias.

6.356 Por esas razones, el Canadá sostiene que las Cartas de Compromiso no crean prescripciones en el sentido del párrafo 4 del artículo III, y que en consecuencia no pueden ser causa de una infracción de dicho artículo.

b) Las prescripciones en materia de proporción

i) Las prescripciones en materia de proporción no conllevan el otorgamiento de un trato menos favorable a los vehículos nacionales

6.357 Las Comunidades Europeas dicen que el Canadá ha aducido que el otorgamiento de un trato menos favorable a algunos productos puede equilibrarse otorgándose un trato más favorable a otros. El Canadá en ningún caso ha sostenido tal cosa.

6.358 Las Comunidades Europeas, en sus respuestas a las preguntas, aclararon que su alegación en esta esfera se refiere únicamente a los vehículos importados al amparo de la MVTO y las SRO; en otras palabras, precisamente los mismos vehículos que, a su juicio, disfrutan de ventajas en virtud del artículo I. Esos vehículos, aducen las Comunidades Europeas, se encuentran en desventaja competitiva porque las prescripciones en materia de proporción imponen un límite cuantitativo a su venta basado en el valor de la producción nacional.

6.359 Según las Comunidades Europeas, los beneficiarios de la MVTO y las SRO importarán vehículos con objeto de obtener beneficios de franquicia, y seguidamente se abstendrán de venderlos con objeto de conservar esos beneficios. Este argumento parece haberse formulado sin tener en cuenta las medidas impugnadas. La proporción establecida no limita las ventas; establece que las

[460] Documento probatorio JPN-38 y Documento probatorio EC-20.

importaciones que superen un determinado valor de ventas estarán sujetas al pago de derechos NMF en el Canadá. Los fabricantes pueden vender vehículos con independencia de la proporción establecida; la única consecuencia es que tendrán que pagar derechos sobre el valor de esos vehículos.

6.360 Como las prescripciones en materia de proporción no afectan al total de las ventas, ya sea de vehículos nacionales o de vehículos importados, parece que las Comunidades Europeas aducen que la limitación de los beneficios de franquicia constituye en sí misma una infracción del artículo III. El Canadá disiente. El argumento de las CE convertiría una medida que establece las condiciones bajo las cuales la importación tiene lugar -que es evidentemente una medida en la frontera- en un límite de las ventas en el mercado interior con arreglo al párrafo 4 del artículo III. Esa alegación no tiene fundamento en el GATT. Convertiría cualquier contingente arancelario o limitación de las preferencias arancelarias en una infracción del artículo III.

ii) Las prescripciones en materia de proporción no afectan al valor de los vehículos en el mercado interior

6.361 La reclamación del Japón se basa enteramente en la siguiente hipótesis: si la producción en el Canadá estuviera estructurada de modo que algunos modelos se produjeran para la exportación y otros se destinaran principalmente al mercado canadiense, esto podría resultar en un incremento de la producción que, de alguna manera, podría obrar en detrimento de los vehículos importados.

6.362 El argumento del Japón divide la producción en dos partes: producción para exportación y producción para el mercado nacional. Según la teoría del Japón, si algunos modelos están principalmente destinados al mercado nacional, un aumento de la producción de esos modelos podría reducir las posibilidades de competencia para los vehículos importados. El Japón no ha presentado ninguna prueba que demuestre que la producción en el Canadá esté estructurada de esa forma. Por lo demás, tampoco puede estarlo, porque en un mercado racionalizado no podría mantenerse una estructura tan ineficaz. Por tanto, el Japón no puede probar su alegación de que la producción nacional "podría" afectar desfavorablemente a las condiciones de la competencia para los vehículos importados, ni establecer una presunción en ese sentido.

6.363 En cualquier caso, el argumento es difícil de conciliar con el efecto del programa, que se caracteriza por la supresión de los derechos de importación. También es difícil de conciliar con la realidad del mercado: los beneficiarios tienen un incentivo para *reducir* la producción y *aumentar* la importación, ya que sus niveles de producción son muy superiores a los que requieren las proporciones establecidas.

6.364 El Japón alega que las prescripciones en materia de proporción podrían ser causa de una infracción del artículo III de algún modo relacionada con un presunto aumento de la producción. Sin embargo, el Japón no ha presentado prueba alguna, ni apenas explicaciones de su alegación, y ha optado por no referirse a ella en absoluto en sus respuestas a las preguntas formuladas por el Grupo Especial. El Japón no ha logrado establecer una presunción en ese sentido, y su alegación debe rechazarse.

6.365 Aparentemente, la argumentación de las Comunidades Europeas ha cambiado en el transcurso del presente procedimiento. Al presentar sus alegaciones, las Comunidades Europeas aducían al parecer que las prescripciones en materia de proporción imponen un límite cuantitativo a todas las ventas de vehículos importados de las empresas beneficiarias, alegación que carece de fundamento. Ahora parece que las Comunidades Europeas limitan sus argumentos a los vehículos importados en régimen de franquicia al amparo de la MVTO y las SRO. Reconocen que las ventas de vehículos importados por los que se han pagado derechos reciben el mismo trato que las ventas de vehículos

nacionales. Sin embargo, sugieren que las ventas de vehículos importados en régimen de franquicia son objeto de un trato menos favorable que las de vehículos similares producidos en el país o importados previo pago de derechos de aduana. La teoría de las CE parece ser que una empresa beneficiaria podría reducir su producción hasta tal punto que se vería obligada a reducir su volumen de importaciones en régimen de franquicia para venta en el Canadá.

6.366 El Canadá refutó la primera versión del argumento de las CE demostrando que se basaba en una comprensión errónea de la forma en que se aplican las proporciones y el artículo III. Sin embargo, parece que la segunda versión también se basa en una comprensión errónea de la aplicación del artículo III y de las prescripciones en materia de proporción. Conviene, por tanto, explicar de nuevo brevemente la forma en que se aplican dichas prescripciones.

6.367 La MVTO y las SRO establecen que cada empresa que importe vehículos al amparo de esas medidas debe mantener una proporción establecida entre el valor de su producción en el Canadá y el valor de sus ventas en el Canadá. La cifra relativa a las ventas incluye únicamente los vehículos producidos en el país y los importados en régimen de franquicia. En el caso de las empresas que operan al amparo de la MVTO, la proporción requerida es la proporción efectivamente alcanzada en el año de referencia 1963-1964. En el caso de las empresas que operan al amparo de una SRO, cada SRO especifica la proporción requerida. En ninguna otra parte, ni en las cartas adicionales ni en las declaraciones anuales requeridas en virtud de la MVTO, se especifican otras proporciones.

6.368 La mejor forma de entender las prescripciones en materia de proporción es mediante un ejemplo. Supongamos que una empresa que opera al amparo de la MVTO alcanza una proporción de 95 a 100. Si esa empresa vende automóviles por valor de 100 dólares en el Canadá, ya sean de producción nacional o importados en régimen de franquicia, estará obligada a producir también, como mínimo, automóviles por valor de 95 dólares en el Canadá en ese mismo año-modelo. No hay prescripciones que regulen dónde o cómo ha de venderse esa producción. No hay prescripciones que regulen cuánto ha de importarse en régimen de franquicia o cuánto ha de importarse previo pago de derechos de aduana. No hay prescripción alguna relativa al origen. La empresa puede estructurar sus importaciones y sus ventas como mejor le parezca.

6.369 Además, la empresa siempre puede asegurarse de satisfacer la prescripción en materia de proporción, porque sólo los vehículos importados en régimen de franquicia se cuentan en el lado de las ventas, o denominador, de la proporción. En el caso improbable de que la empresa operara al nivel de su proporción o cerca de él, podría empezar a pagar los derechos de otro modo aplicables a sus importaciones. Estos derechos son los mismos que de otro modo habrían sido pagaderos en todas sus importaciones. En esa situación, los vehículos ya importados en el Canadá seguirían estando libres de derechos; sólo se verían afectados los vehículos que se importaran después, y el único efecto sería que estarían sujetos al pago de derechos. Ésta es la única situación en la que la proporción sirve como tope del valor total de los vehículos que una empresa puede importar en régimen de franquicia. Este tope no limita el valor o el volumen que puede importarse con sujeción al pago de derechos NMF, ni lo afecta de ninguna otra manera. Por consiguiente, los fabricantes pueden importar y vender cuantos vehículos deseen.

6.370 Por lo que respecta a la venta en el mercado interior, todos los vehículos están sujetos a las mismas normas. Los vehículos importados en régimen de franquicia al amparo de la MVTO y las SRO están exactamente en la misma posición de competencia por lo que respecta a su venta en el mercado interior que los vehículos importados por los que se han pagado derechos, y las Comunidades Europeas han reconocido, en relación con el artículo III, que no hay discriminación contra esos vehículos. De hecho, todos los vehículos, ya sean los importados en régimen de franquicia o los importados previo pago de derechos, así como los producidos en el país, están sujetos a exactamente las mismas normas por lo que respecta a su venta en el mercado interior.

6.371 Todas las empresas que importan vehículos al amparo de la MVTO o las SRO superan actualmente por un amplio margen sus respectivas proporciones. Por consiguiente, éstas no tienen más efecto que el de caracterizar a sus beneficiarios como fabricantes. No hay incentivos reglamentarios para superar la proporción requerida. Por tanto, los niveles de producción en el Canadá son únicamente resultado de factores comerciales, como el costo y la demanda del producto.

6.372 Cabe la posibilidad de que el Canadá no haya entendido bien el argumento de las CE. Tal vez las Comunidades Europeas aducen que la mera existencia de un posible tope al valor de los productos que pueden importarse en régimen de franquicia representa una desventaja para la venta en el mercado interior de productos importados en régimen de franquicia. Si éste es en efecto el argumento de las CE, lo cierto es que no hace una distinción entre medidas que afectan a la importación de productos y medidas que afectan a los productos importados. El párrafo 4 del artículo III se aplica a las medidas que afectan a la competencia entre productos nacionales y productos importados similares una vez que los productos importados se han despachado en la frontera y se han pagado los derechos aplicables. Por tanto, el artículo III no ofrece una base para alegar que productos importados por lo demás similares son objeto de un trato menos favorable, en infracción del artículo III, porque estuvieron sujetos a distintos aranceles. De lo contrario, los contingentes arancelarios y todos los demás tipos arancelarios variables constituirían una infracción del párrafo 4 del artículo III.

7. Observaciones de las Comunidades Europeas en relación con la respuesta del Canadá

6.373 En relación con la respuesta del Canadá, las **Comunidades Europeas** aducen lo siguiente:

a) Aclaración

6.374 Las Comunidades Europeas desean hacer una aclaración sobre el alcance de sus alegaciones relativas a las prescripciones en materia de VAC. El Canadá sostiene que las Comunidades Europeas alegan que las prescripciones en materia de VAC favorecen el uso de piezas para la fabricación de equipos originales (OEM) nacionales en la producción de vehículos en el Canadá.

6.375 Esto no es exacto. La alegación de las CE no se limita a las piezas OEM. Se extiende a todos los productos utilizados o consumidos en la manufactura de vehículos de motor que se cuentan como VAC cuando se producen o se fabrican en el Canadá, pero no cuando se importan. Como se observa en la argumentación inicial de las CE, de conformidad con las normas establecidas en la MVTO de 1998 esto incluye no sólo las piezas sino también los materiales, así como determinados equipos de carácter no permanente.

b) Las cartas contienen prescripciones

6.376 Aparentemente, el Canadá ha reconocido que la posición según la cual las Cartas de Compromiso no son "medidas" es insostenible. Por ello, en su respuesta a las réplicas de los demandantes, el Canadá se limita a aducir que las Cartas de Compromiso no son "leyes, reglamentos o prescripciones". Para justificarse, el Canadá explica en una nota a pie de página que como el término "medida" es "más amplio" que el término "prescripción", lo único que tiene que hacer el Grupo Especial es determinar si las cartas son prescripciones.

6.377 Las Comunidades Europeas disienten. Aún suponiendo que el término "medida" fuera de hecho "más amplio", las Comunidades Europeas han formulado alegaciones relativas a las prescripciones en materia de VAC no sólo en relación con el párrafo 4 del artículo III del GATT y el párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo sobre las MIC, sino también en relación con el artículo XVII del AGCS y el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC. Ninguna de esas dos

disposiciones hace referencia a "prescripciones". Por consiguiente, la constatación de que las cartas no son "prescripciones" no dispensaría al Grupo Especial de determinar si son "medidas".

6.378 La defensa del Canadá se apoya en una interpretación extremadamente restringida del término "prescripción". En lo fundamental, el Canadá aduce que las cartas no son "prescripciones" porque su cumplimiento no es "jurídicamente exigible", ya sea mediante sanciones o mediante recompensas expresas.

6.379 Sin embargo, el sentido corriente del término "prescripción" no justifica esa interpretación. "Prescrito" y "jurídicamente exigible" no son sinónimos. La existencia de una sanción jurídica explícita demuestra que algo es una "prescripción", pero no es un elemento intrínseco en ese término.

6.380 Las Cartas de Compromiso contienen "prescripciones" porque están redactadas en forma obligatoria y porque tanto el Gobierno del Canadá como los beneficiarios las consideran vinculantes, como prueba el hecho de que su cumplimiento se verifica regularmente y de que, en la práctica, los beneficiarios cumplen las condiciones estipuladas en las cartas.

6.381 La afirmación recogida en el sitio Web del Departamento de Industria del Canadá en el sentido de que las cartas "aunque no son vinculantes, normalmente se han cumplido"[461] no puede tomarse como prueba de que el Gobierno del Canadá no considera que las cartas son "vinculantes". Los destinatarios de esa declaración no son los beneficiarios, sino el público en general. El Gobierno del Canadá no necesita publicar declaraciones en Internet para comunicar a los beneficiarios sus opiniones sobre la naturaleza de las cartas. En cualquier caso, el Departamento de Industria del Canadá utiliza el término "vinculante" en el sentido restringido de "exigible jurídicamente". En el mismo párrafo, el Departamento de Industria del Canadá hace también referencia a las condiciones estipuladas en las cartas como algo a lo que los beneficiarios "se comprometieron" y como "condiciones".

6.382 Por razones análogas, las declaraciones formuladas por el Gobierno del Canadá en el presente procedimiento no pueden tomarse como prueba de que no considera que las cartas son vinculantes o de que las ha repudiado. Los Tres Grandes comprenden perfectamente que el Canadá se ve obligado a formular esos argumentos para preservar la exención arancelaria en beneficio de ellos.

6.383 El Canadá alega que su interpretación del término "prescripción" se basa en los informes sobre los asuntos *Canadá - FIRA*[462] y *CEE - Piezas y componentes*.[463] Sin embargo, esos informes de ningún modo sugieren que los Grupos Especiales pretendieran formular, o estuvieran aplicando, una serie de criterios de aplicación general.

6.384 En cualquier caso, las Cartas de Compromiso siguen el mismo patrón que las medidas impugnadas en el asunto *CEE - Piezas y componentes*. Como ha explicado el Canadá, en ese asunto el Grupo Especial constató que los compromisos de aumentar el contenido local asumidos por las filiales de determinadas empresas japonesas eran "prescripciones" porque se trataba de "condiciones previas a la obtención de un beneficio". Lo mismo cabe decir de las Cartas de Compromiso. El Gobierno del Canadá no hubiera concluido el Pacto del Automóvil si los Tres Grandes no hubieran presentado las Cartas de Compromiso.

---

[461] Documento probatorio EC-20.

[462] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Canadá - FIRA*, *supra*, nota 126.

[463] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *CEE - Piezas y componentes*, *supra*, nota 127.

6.385 La única diferencia entre los dos casos es que las medidas antidumping de las CE establecían que en caso de revocarse o incumplirse los compromisos, la Comisión de las CE podría (aunque no estaba obligada a ello) reiniciar procedimientos y en su caso imponer derechos antielusión.[464] La MVTO no establece expresamente la posibilidad de imponer sanciones. Esto no significa, sin embargo, que no pueda exigirse el cumplimiento de las cartas. Dada la vinculación entre la conclusión del Pacto del Automóvil y la presentación de las cartas establecida por el Gobierno del Canadá, siempre ha habido entre las partes un entendimiento tácito en el sentido de que si los beneficiarios incumplían lo estipulado en las cartas, el Gobierno del Canadá revocaría las ventajas arancelarias.

6.386 En una de las preguntas suplementarias formuladas por el Grupo Especial, éste ha preguntado al Canadá si alguno de los fabricantes que operan al amparo de la MVTO ha indicado en su informe anual que ha superado las prescripciones en materia de VAC establecidas en esa disposición.[465]

6.387 La respuesta es que no hace falta que los beneficiarios hagan tal cosa. Los ejemplos de formularios para la presentación de informes incluidos en el Documento probatorio EC-14 revelan que los beneficiarios de la MVTO están obligados a comunicar, entre otras cosas, la cuantía total de VAC en el período pertinente, así como el valor de venta neto de los vehículos vendidos en el Canadá durante el mismo período. Esas dos cifras permiten al Gobierno canadiense verificar, mediante un cálculo muy simple, si los Tres Grandes satisfacen las prescripciones en materia de VAC estipuladas en las cartas. Los Tres Grandes lo saben. Y el Gobierno del Canadá sabe que los Tres Grandes lo saben.

C. EL ACUERDO SOBRE LAS MIC

1. Argumentos del Japón

6.388 El **Japón** aduce lo siguiente:

6.389 Debido a las prescripciones en materia de VAC que establece, la exención de derechos es incompatible con las obligaciones contraídas por el Canadá en virtud del párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo sobre las MIC.

6.390 El artículo 2 del Acuerdo sobre las MIC establece lo siguiente:

> "*Artículo 2 Trato Nacional y Restricciones Cuantitativas*
>
> 1. Sin perjuicio de los demás derechos y obligaciones dimanantes del GATT de 1994, ninguna parte contratante aplicará ninguna MIC que sea incompatible con las disposiciones de los artículos III u XI del GATT de 1994.
>
> 2. En el Anexo del presente Acuerdo figura una Lista ilustrativa de las MIC que son incompatibles con la obligación de trato nacional, prevista en el párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994, y con la obligación de eliminación general de las restricciones cuantitativas, prevista en el párrafo 1 del artículo XI del mismo GATT de 1994."

---

[464] Ibíd., párrafo 5.20.

[465] Pregunta 40 del Grupo Especial.

6.391 Para demostrar las incompatibilidades de una medida con el párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo sobre las MIC es preciso probar que esa medida es una MIC, y que es incompatible con el artículo III o el artículo XI del GATT de 1994. Ambos requisitos se cumplen en el presente caso.

a) La prescripción en materia de VAC es una MIC en el sentido del párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo sobre las MIC

6.392 La prescripción en materia de VAC es una "medida en materia de inversiones". La prescripción es una condición integrada en la MVTO de 1998, las SRO y las Cartas de Compromiso relacionadas con el Pacto del Automóvil entre el Canadá y los Estados Unidos que se centran específicamente en las inversiones.[466] Las Cartas de Compromiso que se han hecho públicas (Documento probatorio JPN-5) hacen referencia expresa a objetivos en materia de inversión.[467] Actualmente, las medidas tienen por objeto mantener las inversiones en el Canadá de los Fabricantes del Pacto del Automóvil existentes.

6.393 La prescripción en materia de VAC está "relacionada con el comercio". Esa prescripción en materia de contenido nacional está por necesidad relacionada con el comercio porque favorece el uso de productos nacionales con preferencia a los productos importados y, por consiguiente, afecta al comercio.[468]

6.394 En consecuencia, la prescripción en materia de VAC es una MIC en el sentido del párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo sobre las MIC.

b) La prescripción en materia de VAC es incompatible con el párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994

6.395 Como se ha indicado en relación con el artículo III (sección VI.B) del GATT, la prescripción en materia de VAC es incompatible con el párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994.

6.396 En el contexto del Acuerdo sobre las MIC, la Lista ilustrativa contenida en el Acuerdo confirma esa incompatibilidad. La parte pertinente del párrafo 1 de la Lista ilustrativa reza así:

> "1. Son incompatibles con la obligación de trato nacional establecida en el párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994 las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio que sean obligatorias o exigibles en virtud de la

---

[466] En el preámbulo del Pacto del Automóvil entre el Canadá y los Estados Unidos figura la siguiente declaración: "Reconociendo el importante lugar que la industria del automóvil ocupa en la economía industrial de los dos países, y los intereses de la rama de producción, los trabajadores y los consumidores en el mantenimiento de altos niveles de producción eficiente y crecimiento continuo en la industria del automóvil."

En el artículo I del Pacto del Automóvil entre el Canadá y los Estados Unidos figura la siguiente declaración: "Los Gobiernos de los Estados Unidos y del Canadá, de conformidad con los principios arriba mencionados, procurarán alcanzar lo antes posible los siguientes objetivos ... c) el desarrollo de condiciones en las que las fuerzas del mercado puedan operar eficazmente para establecer las pautas más económicas de inversión, producción y comercio."

[467] Las cartas firmadas por General Motors, Ford, Chrysler y AMC incluyen el siguiente entendimiento: "Entendemos que los objetivos importantes del acuerdo intergubernamental son ... el desarrollo de condiciones en las que las fuerzas del mercado puedan operar eficazmente para establecer las pautas más económicas de *inversión, producción* y comercio". (cursiva añadida)

[468] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Indonesia - Automóviles, supra*, nota 270, párrafo 14.82.

> legislación nacional o de resoluciones administrativas, o cuyo cumplimiento sea necesario para obtener una ventaja, y que prescriban:
>
> > a) la compra o la utilización por una empresa de productos de origen nacional o de fuentes nacionales, ya se especifiquen en términos de productos determinados, en términos de volumen o valor de los productos, o como proporción del volumen o del valor de su producción local;"

6.397 La exención de derechos otorga una ventaja (la exención del pago de derechos de aduana) supeditada, entre otras cosas, al cumplimiento de la prescripción en materia de VAC. Por consiguiente, la exención de derechos es una medida "cuyo cumplimiento sea necesario para obtener una ventaja" en el sentido del encabezamiento del párrafo 1 de la Lista ilustrativa.

6.398 La prescripción en materia de VAC está claramente comprendida en el ejemplo que figura en el apartado a) del párrafo 1 de la Lista ilustrativa, que se refiere a "la compra o la utilización por una empresa de productos de origen nacional o de fuentes nacionales". En consecuencia, la prescripción en materia de VAC es una MIC incompatible con las disposiciones del artículo III del GATT de 1994 en el sentido del párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo sobre las MIC:

2. Argumentos de las Comunidades Europeas

6.399 Las **Comunidades Europeas** aducen lo siguiente:

6.400 El párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo sobre las MIC establece lo siguiente:

> "Sin perjuicio de los demás derechos y obligaciones dimanantes del GATT de 1994, ninguna parte contratante aplicará ninguna MIC que sea incompatible con las disposiciones de los artículos III u XI del GATT."

6.401 El Acuerdo sobre las MIC no define las MIC. Sin embargo, en el Anexo del Acuerdo figura lo que el párrafo 2 del artículo 2 describe como:

> "Una lista ilustrativa de las MIC que son incompatibles con la obligación de trato nacional prevista en el párrafo 4 del artículo III del GATT ...".

6.402 Tanto las prescripciones en materia de VAC como las prescripciones en materia de proporción son "medidas en materia de inversiones" y están "relacionadas con el comercio de mercancías", por lo que son MIC en el sentido del artículo 1 del Acuerdo sobre las MIC. Como esas prescripciones son incompatibles con el párrafo 4 del artículo III del GATT (véase al respecto la sección VI.B) se sigue que también infringen el párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo sobre las MIC.

6.403 Además, las prescripciones en materia de VAC y las prescripciones en materia de proporción están incluidas en el párrafo 1 de la Lista ilustrativa de MIC prohibidas.

a) Las prescripciones en materia de VAC y las prescripciones en materia de proporción son "medidas en materia de inversiones"

6.404 La expresión "medida en materia de inversiones" no se define en el Acuerdo sobre las MIC, pero se ha interpretado de manera autorizada en el asunto *Indonesia - Automóviles*. En ese asunto, el Grupo Especial constató que la concesión por el Gobierno de Indonesia de incentivos fiscales y arancelarios supeditados al cumplimiento por los beneficiarios de determinadas prescripciones en materia de contenido local era una "medida en materia de inversiones".

6.405 El Grupo Especial razonó de la siguiente forma:

> "… esas medidas están destinadas a alentar el desarrollo de una capacidad local de fabricación de vehículos automóviles acabados y de piezas y componentes de automóviles en Indonesia, objetivo cuya consecuencia necesaria es que esas medidas tienen importantes repercusiones en las inversiones en esos sectores. Por esta razón, consideramos que esas medidas, conforme a una interpretación razonable, están comprendidas en la expresión "medidas en materia de inversiones".[469]

6.406 La estructura de las medidas en litigio es análoga a la de las medidas aplicadas por Indonesia. Además, los dos conjuntos de medidas persiguen el mismo objetivo, con la única diferencia de que las medidas adoptadas por el Canadá, donde se ha logrado "desarrollar una capacidad manufacturera local", actualmente son sobre todo un estímulo para que los Tres Grandes de los Estados Unidos mantengan sus inversiones en el Canadá. Por ello, las medidas adoptadas por el Canadá, como las adoptadas por Indonesia, tienen un "efecto significativo en las inversiones", por lo que debe considerarse que constituyen "medidas en materia de inversiones" a los efectos del Acuerdo sobre las MIC.

b) Las prescripciones en materia de VAC y las prescripciones en materia de proporción están "relacionadas con el comercio de mercancías"

6.407 Las prescripciones en materia de VAC están "relacionadas con el comercio de mercancías" porque favorecen el uso de piezas y materiales nacionales para el montaje de vehículos de motor con preferencia a las piezas y materiales importados[470], y/o la exportación de vehículos de motor (y/o piezas para esos vehículos). (Véase el análisis que figura en la sección VI.D, el Acuerdo SMC.)

6.408 También las prescripciones en materia de proporción están "relacionadas con el comercio de mercancías", porque ofrecen un incentivo para limitar las ventas de vehículos de motor importados (como se analiza en la sección VI.B, párrafo 4 del artículo III del GATT), así como para exportar vehículos de motor producidos en el país (como se analiza en la sección VI.D, el Acuerdo SMC).

c) Las prescripciones en materia de VAC y las prescripciones en materia de proporción están englobadas en la Lista ilustrativa de MIC prohibidas

6.409 En la parte pertinente, el párrafo 1 de la Lista ilustrativa de MIC prohibidas establece lo siguiente:

> "1. Son incompatibles con la obligación de trato nacional establecida en el párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994 las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio que sean obligatorias o exigibles en virtud de la legislación nacional o de resoluciones administrativas, o cuyo cumplimiento sea necesario para obtener una ventaja, y que prescriban:

---

[469] Ibíd., párrafo 14.80.

[470] Según el informe del Grupo Especial sobre el asunto *Indonesia - Automóviles*, *supra*, nota 270, párrafo 14.82, las prescripciones en materia de contenido local "han de ser necesariamente 'medidas relacionadas con el comercio', por cuanto esas prescripciones, por definición, propician siempre la utilización de productos nacionales con preferencia a los importados, y, por consiguiente, afectan al comercio".

> a) la … utilización por una empresa de productos de origen nacional o de fuentes nacionales, ya se especifiquen … en términos de … proporción … del valor de su producción local; o
>
> b) que las compras o la utilización de productos de importación por una empresa se limite a una cantidad relacionada con el … valor de los productos locales que la empresa exporte."

6.410 Las prescripciones en materia de VAC ofrecen un incentivo para utilizar productos nacionales en lugar de productos importados en la fabricación de vehículos de motor. Además, como se observa más abajo, algunas de las prescripciones en materia de VAC se han fijado a un nivel tal que no pueden satisfacerse si los beneficiarios no utilizan una proporción significativa de productos nacionales en la manufactura de vehículos de motor (y/o piezas para esos vehículos) o, como única alternativa, exportan parte de su producción de vehículos de motor (y/o piezas para esos vehículos). Por consiguiente, las prescripciones en materia de VAC están englobadas en los párrafos 1 a) y/o 1 b).

6.411 Por otro lado, como se indica en los argumentos relacionados con el Acuerdo SMC (sección VI.D), en virtud de las prescripciones en materia de proporción la cantidad de vehículos de motor importados que un beneficiario puede vender en el Canadá (y que, por consiguiente, puede estar interesado en "comprar") varía dependiendo del valor de los vehículos de motor que exporta. Por consiguiente, las prescripciones en materia de proporción están englobadas en el párrafo 1 b) de la Lista ilustrativa.

3. Respuesta del Canadá

6.412 El **Canadá** responde lo siguiente:

a) La MVTO y las SRO no son "medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio"

6.413 De la misma manera que el Japón y las Comunidades Europeas no pueden demostrar que exista una infracción del artículo III, tampoco pueden demostrar que el Acuerdo sobre las MIC sea aplicable al presente asunto. El Acuerdo sobre las MIC, como estipula su artículo 1, se aplica a las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio. La expresión "medidas en materia de inversiones" no se define en el texto. La única interpretación de esa expresión figura en el informe del Grupo Especial sobre el asunto *Indonesia - Automóviles*, que constató que las medidas adoptadas por Indonesia eran MIC. El Grupo Especial afirmó lo siguiente:

> "Tras analizar las medidas aplicadas por Indonesia en el marco de los programas de automóviles de 1993 y 1996, que tienen objetivos de inversión y características relacionadas con las inversiones y que se refieren a programas de inversión, constatamos que esas medidas están destinadas a alentar el desarrollo de una capacidad local de fabricación de vehículos automóviles acabados y de piezas y componentes de automóviles en Indonesia, objetivo cuya consecuencia necesaria es que esas medidas tienen importantes repercusiones en las inversiones en esos sectores. Por esta razón, consideramos que esas medidas, conforme a una interpretación razonable, están comprendidas en la expresión "medidas en materia de inversiones."[471]

[471] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Indonesia - Automóviles*, *supra*, nota 270, párrafo 14.80.

6.414 El Grupo Especial reconoció que no proponía una definición completa de la expresión, e indicó que otras medidas podían estar relacionadas con las inversiones en distinta forma. No obstante, parece claro que una medida en materia de inversiones tiene que afectar a las inversiones. Esto es coherente con el sentido corriente de las palabras.[472] Los demandantes no han demostrado que las medidas adoptadas por el Canadá tengan actualmente algún efecto sobre las inversiones, y por lo tanto no han demostrado que sean MIC. Los cambios en los niveles de inversión no pueden afectar a los beneficios derivados de las medidas. Además, los niveles actuales de producción son muy superiores a los requeridos, y por tanto se basan exclusivamente en consideraciones comerciales, como el costo de la mano de obra, la proximidad a los mercados y la experiencia de la mano de obra.

6.415 Las partes demandantes tampoco han demostrado que las prescripciones en materia de VAC y proporción estén relacionadas con el comercio. El Japón alega que las prescripciones en materia de VAC establecidas en la MVTO y las SRO y los compromisos en materia de VAC contenidos en las cartas adicionales están relacionados con el comercio porque son prescripciones en materia de contenido nacional. Esto no es cierto por lo que se refiere a las cuantías establecidas en la MVTO y las SRO, puesto que el Canadá ya ha demostrado que no obligan a utilizar piezas producidas en el país; de hecho, no tienen el menor efecto en las decisiones sobre el origen de las piezas. Las cuantías establecidas en las cartas adicionales son irrelevantes, ya que no son en absoluto prescripciones.

6.416 Las Comunidades Europeas alegan lo mismo con respecto al VAC, e incurren en error por las mismas razones. También alegan que las prescripciones en materia de proporción están relacionadas con el comercio porque crean un incentivo para limitar la venta de vehículos importados y para exportar vehículos producidos en el país. Dado que los fabricantes están trabajando muy por encima de los niveles requeridos, las prescripciones en materia de proporción no pueden influir en el comercio de mercancías. Los fabricantes pueden aumentar o reducir la producción, las importaciones o las exportaciones, y así lo hacen, sin que ello afecte a su posibilidad de acogerse a la MVTO o las SRO.

b) La MVTO y las SRO no infringen el Acuerdo sobre las MIC

i) Las medidas no infringen los artículos III u XI del GATT de 1994

6.417 Aun suponiendo que el Acuerdo sobre las MIC fuera aplicable, cosa que el Canadá niega, las medidas adoptadas por el Canadá no infringen el artículo 2. Ese artículo establece que ningún Miembro aplicará ninguna MIC que sea incompatible con las disposiciones de los artículos III u XI del GATT de 1994. Los demandantes no se han referido al artículo XI, y no pueden demostrar la existencia de una infracción del artículo III. El Canadá ya ha demostrado que las medidas impugnadas no infringen el artículo III. Por consiguiente, en ningún caso podrían infringir el Acuerdo sobre las MIC, aun suponiendo que fuera aplicable al presente asunto.

ii) La Lista ilustrativa no abarca el VAC

6.418 El texto mismo de la Lista ilustrativa evidencia que el Canadá no está vulnerando el Acuerdo sobre las MIC. El texto establece expresamente que se prohíben las MIC que "prescriben" la compra o la utilización de productos de origen nacional. Las prescripciones en materia de VAC establecidas en la MVTO y las SRO no prescriben la compra o la utilización de productos de origen nacional, por mucho que los demandantes aleguen lo contrario.

---

[472] Véanse las disposiciones sobre interpretación de la *Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados* (23 de Mayo de 1969, CTS 1980/37, 1155 UNTS 331 (1969) 8 ILM 679), especialmente el artículo 31.

6.419 El VAC es un cálculo de valor añadido que garantiza un nivel mínimo de actividad manufacturera. Los fabricantes acogidos a la MVTO y las SRO son libres de alcanzar sus niveles de VAC en la forma que les parezca oportuna. La ley no los *obliga* a utilizar productos canadienses; pueden satisfacer sus niveles de VAC, y los satisfacen, sobre la base del costo de la mano de obra, que necesariamente es un costo de origen nacional. Podrían tomar la decisión de importar todas las piezas y componentes que necesitan, lo que no les privaría de acogerse a los beneficios de la MVTO y las SRO. Por consiguiente, el VAC no está englobado en la Lista ilustrativa.

iii) La Lista ilustrativa no abarca las prescripciones en materia de proporción

6.420 Las Comunidades Europeas aducen que en virtud de la prescripción en materia de proporción el número de vehículos importados que un fabricante puede vender varía dependiendo del valor de los vehículos que exporte. Alegan, por tanto, que las prescripciones en materia de proporción están englobadas en el párrafo 1 b) de la Lista ilustrativa.[473]

6.421 La Lista ilustrativa engloba las medidas de carácter obligatorio que requieren "que las compras o la utilización de productos de importación por una empresa *se limiten* a una cantidad relacionada con el ... valor de los productos locales que la empresa exporte". Las prescripciones en materia de proporción no limitan en modo alguno la compra o la utilización de productos importados, y mucho menos lo hacen sobre la base del valor de los productos locales exportados. Los fabricantes pueden comprar, importar y utilizar una cantidad ilimitada de vehículos importados. En algunos casos podría suceder que un fabricante tuviera que pagar derechos sobre algunos de esos vehículos. Sin embargo, esto no constituye una *limitación* de la compra o la utilización de productos importados. Simplemente reintegra esos productos a la situación en que se habrían encontrado si las medidas no existieran. Las prescripciones en materia de proporción se limitan a establecer la cantidad máxima de importaciones en régimen de franquicia aceptables para un nivel dado de producción. Por consiguiente, las prescripciones en materia de proporción no están englobadas en la Lista ilustrativa, y no son MIC.

4. Argumentos de réplica del Japón

6.422 El **Japón** replica lo siguiente:

6.423 El Gobierno del Canadá aduce que las medidas impugnadas no tienen actualmente efectos en las inversiones y que, por tanto, no son medidas en materia de inversiones en el sentido del Acuerdo sobre las MIC. El Canadá alega asimismo que aunque fueran medidas de esa naturaleza, no serían incompatibles con el párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo sobre las MIC porque, según el Canadá, no infringen el párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994.

6.424 Los argumentos del Canadá no tienen fundamento en los hechos y se basan en una interpretación errónea de las disposiciones pertinentes del Acuerdo sobre las MIC.

a) Medidas en materia de inversiones

6.425 El Canadá interpreta erróneamente el razonamiento del Grupo Especial en el asunto *Indonesia - Automóviles*[474] para justificar su afirmación de que una medida en materia de inversiones tiene que tener efectos reales sobre las inversiones. Lo cierto es que una lectura adecuada de la

[473] También este argumento parece basarse en la presunción incorrecta por parte de las CE de que la consecuencia de no alcanzar la proporción es una pérdida total de la remisión de derechos.

[474] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Indonesia - Automóviles*, *supra*, nota 270.

resolución del Grupo Especial en el citado asunto sólo puede conducir a rechazar la restringida interpretación de la expresión "medida en materia de inversiones" propugnada por el Canadá.

6.426 En el asunto *Indonesia - Automóviles*, el Grupo Especial aclaró que muchas medidas pueden estar relacionadas con las inversiones en formas distintas, y que para interpretar la expresión "medida en materia de inversiones" se puede tener en cuenta más de un factor. Lejos de limitar su análisis a los efectos actuales en las inversiones de una medida específica, el Grupo Especial examinó concretamente el objetivo de las medidas adoptadas por Indonesia impugnadas en el asunto y constató que esas medidas tenían por objeto fomentar el desarrollo de una capacidad local de fabricación de piezas y componentes y vehículos de motor acabados. Seguidamente examinó si las medidas tenían efecto sobre las inversiones en los sectores pertinentes (es decir, si los objetivos establecidos se habían alcanzado).

6.427 En el presente asunto, las medidas tienen claramente por objetivo sostener las inversiones en el sector del automóvil.

6.428 En primer lugar, como ya se ha indicado, la MVTO de 1998, las SRO y las Cartas de Compromiso están aplicando el Pacto del Automóvil, un acuerdo comercial con objetivos de inversión explícitos.

6.429 En segundo lugar, el hecho de que los únicos facultados para obtener los beneficios de la exención de derechos sean fabricantes puede considerarse como una presunción de que la exención de derechos es una medida en materia de inversiones.

6.430 En tercer lugar, las declaraciones de funcionarios del Gobierno y la rama de producción canadienses respaldan la opinión de que la exención de derechos es una medida en materia de inversiones.

6.431 El 23 de febrero de 1999, John Manley, Ministro de Industria del Canadá, hizo la siguiente declaración:

> "En el contexto de nuestras consultas para este examen, la rama de producción nos comunicó que la decisión más importante que el Gobierno podía adoptar *para contribuir a la producción en el Canadá* era mantener el Pacto del Automóvil y los aranceles aplicables a los vehículos en su nivel actual. Eso es precisamente lo que hicimos. Estamos defendiendo los intereses de GM, Ford y Daimler-Chrysler ante la OMC."[475] (cursiva añadida)

6.432 Esto pone claramente de manifiesto que la exención de derechos "contribuye a la producción" en el Canadá. Tanto si se "mantiene" como si se "aumenta", la producción está claramente relacionada con las inversiones.

6.433 También demuestra este vínculo con las inversiones la declaración formulada el 17 de noviembre de 1997 por el entonces Presidente y Director Ejecutivo de Chrysler Canada (Documento probatorio JPN-46), en la que reconoció que el VAC ha dado lugar a "importantes compras de piezas de vehículos producidas en el Canadá" y a "un aumento espectacular de la industria de piezas para vehículos del Canadá" entre 1964 y 1996.

[475] Visita a Boisbriand del Ministro Manley, 23 de febrero de 1999 (Documento probatorio JPN-49).

6.434 En lo tocante a la posición del Gobierno del Canadá en el sentido de que el VAC no es una medida en materia de inversiones, el Japón se permite señalar a la atención del Grupo Especial las declaraciones formuladas en 1997 por el entonces Presidente y Director Ejecutivo de Chrysler Canada, que figuran en nuestro Documento probatorio JPN-46.

> "Sólo en el último decenio, más de 20.000 millones del total de 23.000 millones de dólares invertidos en toda la rama de producción provinieron de los Fabricantes del Pacto del Automóvil (la rama de producción nacional) como consecuencia del Pacto del Automóvil de 1965 (Documento probatorio JPN-46, página 2).
>
> Los automóviles fabricados en América del Norte por los Fabricantes del Pacto del Automóvil, los "Tres Grandes", contienen en promedio piezas fabricadas en el Canadá por un valor superior a 1.500 dólares. Los automóviles fabricados por empresas no beneficiarias del Pacto del Automóvil, como Honda y Toyota, sólo contienen piezas fabricadas en el Canadá por un valor de 360 dólares. De esas cifras deducirán ustedes las posibles ramificaciones económicas de cualquier iniciativa que pueda erosionar nuestra rama de producción nacional." (Ibíd.)

6.435 Otro tanto cabe decir de las declaraciones formuladas el 16 de octubre de 1997 por la entonces Presidenta y Directora Ejecutiva de Ford Canada:

> "¿Qué tiene de especial el Pacto del Automóvil para que merezca la pena luchar por él?
>
> Ha sido aclamado como el ejemplo más fructífero de la política comercial del Canadá en los últimos 30 años, porque permitió el desarrollo en el Canadá de una rama de producción y fabricación de piezas para vehículos de motor de categoría mundial."

b) Relacionadas con el comercio

6.436 El Gobierno del Canadá aduce que la exención de derechos no está relacionada con el comercio. A ese respecto, el análisis que figura más arriba de la incompatibilidad de las prescripciones en materia de VAC con el párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994 demuestra que la exención de derechos está relacionada con el comercio y por lo tanto incluida en el ámbito de aplicación del Acuerdo sobre las MIC.

c) Método de verificación pertinente

6.437 El Gobierno del Canadá aduce que el VAC no está englobado en la Lista ilustrativa. Ese argumento carece de fundamento. En primer lugar, la Lista ilustrativa no es exhaustiva. En segundo lugar, los aspectos jurídicos pertinentes son: i) si la medida es una "medida en materia de inversiones"; ii) si la medida "está relacionada con el comercio"; y iii) en el contexto de la presente diferencia, si la medida es incompatible con el párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994. Como se indica más arriba, las tres preguntas pueden responderse afirmativamente. El hecho de que la medida no esté incluida en la Lista ilustrativa no es determinante.

6.438 En respuesta a la pregunta 16 formulada por el Grupo Especial, el Gobierno del Canadá afirma que el uso de la palabra "prescribe" es un criterio necesario para determinar si una MIC es incompatible con el párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994.

6.439 Esto es evidentemente inexacto. La palabra "comprenden" califica al resto del párrafo 1 de la Lista ilustrativa, incluida la palabra "prescriban". Por consiguiente, "prescriban" no es un criterio obligatorio, sino meramente ilustrativo.

6.440 Sólo es preciso demostrar que la MIC de que se trate infringe el párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994. Por consiguiente, sólo es necesario demostrar que la medida puede modificar las condiciones de la competencia entre productos importados y productos nacionales similares.

5. Argumentos de réplica de las Comunidades Europeas

6.441 Las **Comunidades Europeas** replican lo siguiente:

6.442 El principal argumento del Canadá en relación con el Acuerdo sobre las MIC es que las medidas impugnadas no son "medidas en materia de inversiones" porque los demandantes no han demostrado que "*actualmente*" tienen efectos en las inversiones.[476]

6.443 La existencia de una "medida en materia de inversiones" no depende de sus efectos actuales sobre las inversiones. Los ejemplos de MIC prohibidas contenidos en la Lista ilustrativa no se basan en ese criterio de verificación de los "efectos actuales".

6.444 El informe del Grupo Especial sobre el asunto *Indonesia - Automóviles*, que el Canadá cita con beneplácito a este respecto, no se centró en los efectos reales de la medida, sino más bien en su estructura y objetivos.[477]

6.445 Si la caracterización de una medida como "medida en materia de inversiones" dependiera de sus efectos reales sobre las inversiones en un momento dado, una medida determinada podría ser una MIC prohibida cuando la aplicara un Miembro, y no cuando la aplicara otro Miembro.

6.446 Evidentemente, esa sería la inaceptable consecuencia de la posición del Canadá en el presente asunto. En el asunto *Indonesia - Automóviles* se constató que el otorgamiento de una exención arancelaria supeditada al cumplimiento de una prescripción en materia de contenido local era una MIC prohibida cuando la aplicaba un país en desarrollo.[478] Sin embargo, el Canadá viene a sostener que esa misma medida debía ser aceptada por este Grupo Especial simplemente porque el Canadá es un país desarrollado que ya ha conseguido crear su propia industria del automóvil, por lo que la medida no tiene efectos actuales.

6.447 Como argumento suplementario, el Canadá aduce que los cambios en los niveles de inversión no pueden afectar a los beneficios derivados de las medidas. Esta afirmación es manifiestamente falsa. Si los Tres Grandes decidieran cerrar sus instalaciones de producción en el Canadá e importar de los Estados Unidos y México todos los vehículos de motor que venden en el Canadá, dejarían de tener acceso a la exención arancelaria. Por otro lado, si los Tres Grandes hicieran nuevas inversiones

[476] El Canadá afirma también que los niveles de producción de vehículos de motor en el Canadá se basan en consideraciones estrictamente comerciales, como el costo de la mano de obra, la proximidad a los mercados y la experiencia de la mano de obra. Con independencia del hecho de que los efectos reales de la medida carecen de importancia, el Canadá no aporta prueba alguna en apoyo de esa declaración. La decisión de Volvo de cerrar su fábrica de montaje en el Canadá arroja dudas sobre las afirmaciones del Canadá y sugiere que los incentivos en materia de inversión tal vez sigan desempeñando un papel, incluso en el Canadá.

[477] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Indonesia - Automóviles*, *supra*, nota 270, párrafo 14.80.

[478] Ibíd., párrafo 14.91.

con objeto de aumentar su producción local, estarían facultados para vender aún más vehículos importados al amparo de la exención arancelaria de los que pueden vender actualmente.[479]

6.448 El Canadá aduce también que las medidas no están "relacionadas con el comercio", y que no están englobadas en la Lista ilustrativa. Los argumentos formulados a este respecto por el Canadá son, en lo fundamental, los mismos que en su fracasado intento de refutar que las medidas son incompatibles con el párrafo 4 del artículo III del GATT y el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC. Esos argumentos se refutan en otras partes de la argumentación de las CE.

6. Respuesta del Canadá a las réplicas de los demandantes

6.449 El **Canadá** responde lo siguiente:

6.450 El Canadá reitera su argumento de que las medidas no son MIC porque no tienen efectos en las inversiones. Los fabricantes están trabajando muy por encima de los niveles de producción requeridos por la MVTO y las SRO. No hay incentivos para aumentar las inversiones, y ni siquiera necesidad de mantener los niveles existentes. Por consiguiente, las medidas no pueden afectar a las inversiones.

6.451 Las Comunidades Europeas han aducido que las medidas son MIC debido a su "estructura y objetivos". El Canadá observa que en el asunto *Indonesia - Automóviles* el Grupo Especial afirmó expresamente que las medidas en litigio tendrían "necesariamente" un efecto "significativo" en las inversiones.[480] Es, por tanto, erróneo afirmar que el citado Grupo Especial "no analizó los efectos reales de la medida", como han sugerido las Comunidades Europeas.

7. Observaciones de las Comunidades Europeas en relación con la respuesta del Canadá

6.452 En relación con la respuesta del Canadá, las **Comunidades Europeas** aducen lo siguiente:

6.453 Como ya se ha indicado en relación con las alegaciones en virtud del artículo III, las Comunidades Europeas desean hacer una aclaración en lo que respecta al alcance de sus alegaciones relativas a las prescripciones en materia de VAC. El Canadá sostiene que las Comunidades Europeas alegan que las prescripciones en materia de VAC favorecen el uso de piezas OEM nacionales en la producción de vehículos en el Canadá.

6.454 Esto no es correcto. La alegación de las CE no se limita a las piezas OEM. Se extiende a todos los productos utilizados o consumidos en la manufactura de vehículos de motor que se cuentan como VAC cuando se producen o fabrican en el Canadá, pero no cuando se importan. De conformidad con las normas establecidas en la MVTO de 1998, esto incluye no sólo las piezas, sino también los materiales, así como determinados equipos de naturaleza no permanente.

8. Respuesta complementaria del Canadá

6.455 El **Canadá** responde lo siguiente:

6.456 (Véase la respuesta del Canadá a las réplicas de los demandantes en la sección VI.B.6.)

---

[479] Es significativo que el anexo 300.A del TLCAN, que autoriza al Canadá a seguir aplicando la exención arancelaria, se titule "Comercio e Inversiones en el Sector del Automóvil" (Documento probatorio EC-13).

[480] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Indonesia - Automóviles*, *supra*, nota 270, párrafo 14.80.

D. EL ACUERDO SMC

1. Argumentos del Japón

6.457 El **Japón** aduce lo siguiente:

6.458 La exención de derechos es incompatible con el Acuerdo SMC. Es una subvención supeditada a los resultados de exportación y al uso de productos nacionales con preferencia a los productos importados. Por consiguiente, está prohibida en virtud del artículo 3 del Acuerdo SMC.

a) La exención de derechos es una subvención con arreglo al artículo 1 del Acuerdo SMC

6.459 En el artículo 1 del Acuerdo SMC, las subvenciones se definen de la siguiente manera:

> "1.1 A los efectos del presente Acuerdo, se considerará que existe subvención:
>
> a) 1) cuando haya una contribución financiera de un gobierno o de cualquier organismo público en el territorio de un Miembro (denominados en adelante "gobierno"), es decir:
>
> ... ii) cuando se condonen o no se recauden ingresos públicos que en otro caso se percibirían (por ejemplo, incentivos tales como bonificaciones fiscales);
>
> y
>
> b) con ello se otorgue un beneficio."

6.460 Por tanto, para determinar si existe una subvención es preciso demostrar dos elementos. La presunta subvención debe ser i) una contribución financiera de un gobierno y ii) que otorgue un beneficio.

6.461 En lo tocante al primer elemento, existe una contribución financiera con arreglo al inciso 1.1 a) 1) ii) del Acuerdo SMC cuando se condonan o no se recaudan ingresos públicos que en otro caso se percibirían. Los "ingresos públicos", en su sentido corriente, se obtienen mediante la recaudación de impuestos interiores y otras cargas, incluidos los derechos de aduana. Como al eximirse del pago de un derecho de aduana se dejan de percibir ingresos públicos, la exención de derechos representa una contribución financiera.

6.462 Por lo que respecta al segundo elemento, cabe afirmar que la exención del pago de los derechos de aduana aplicables a los vehículos de motor es claramente un beneficio con arreglo al apartado b) del párrafo 1 del artículo 1 del Acuerdo SMC.

6.463 En consecuencia, la exención de derechos es una subvención en el sentido del artículo 1 del Acuerdo SMC. Esto coincide con la constatación del Grupo Especial encargado del asunto *Indonesia - Automóviles* de que un trato arancelario preferencial análogo a la exención de derechos constituía una subvención en el sentido del artículo 1 del Acuerdo SMC.[481]

---

[481] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Indonesia - Automóviles*, *supra*, nota 270, párrafo 14.155. Las medidas incluían diversas reducciones y exenciones arancelarias para vehículos de motor y sus piezas.

b) La subvención está prohibida en virtud del artículo 3 del Acuerdo SMC

6.464 El artículo 3 del Acuerdo SMC prohíbe determinadas subvenciones. Dice así:

> "3.1 A reserva de lo dispuesto en el Acuerdo sobre la Agricultura, las siguientes subvenciones, en el sentido del artículo 1 *supra*, se considerarán prohibidas:
>
> a) las subvenciones supeditadas, *de jure* o *de facto*, a los resultados de exportación, como condición única o entre otras varias condiciones, con inclusión de las citadas a título de ejemplo en el Anexo I.
>
> b) las subvenciones supeditadas al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados, como condición única o entre otras varias condiciones.
>
> 3.2 Los Miembros no concederán ni mantendrán las subvenciones a que se refiere el párrafo 3.1 *supra*."

6.465 La exención de derechos es una subvención prohibida por dos razones independientes: i) está supeditada al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados, y ii) está supeditada a los resultados de exportación.

i) La exención de derechos está supeditada al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados

6.466 El apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC prohíbe las subvenciones que estén supeditadas al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados, como condición única o entre otras varias condiciones.

6.467 La exención de derechos está supeditada al cumplimiento de la prescripción en materia de VAC, que requiere el empleo de productos nacionales con preferencia a los importados. Por consiguiente, la exención de derechos es una subvención prohibida en virtud de apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC, y es incompatible con el párrafo 2 del artículo 3 de dicho Acuerdo.

ii) La exención de derechos está supeditada a los resultados de exportación

6.468 El apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC prohíbe las subvenciones supeditadas, *de jure* o *de facto*, a los resultados de exportación, como condición única o entre otras varias condiciones.

6.469 La exención de derechos está supeditada *de facto* a los resultados de exportación. La posibilidad de acceder a los beneficios de la exención arancelaria está supeditada al cumplimiento de la prescripción en materia de manufactura (es decir, la proporción entre producción y ventas). Como se ha señalado en la argumentación relativa al artículo III, la aplicación de la prescripción en materia de manufactura significa que los Fabricantes del Pacto del Automóvil están obligados a exportar vehículos de motor por un determinado valor.

6.470 En el presente caso, debido a la prescripción en materia de manufactura, la exención de derechos está supeditada a que un Fabricante del Pacto del Automóvil exporte una determinada cantidad de sus productos. Por tanto, los beneficios de la exención de derechos están supeditados a los resultados de exportación.

6.471 En consecuencia, la exención de derechos es una subvención a la exportación prohibida en virtud del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC, y es incompatible con el párrafo 2 del artículo 3 de dicho Acuerdo.

2. Argumentos de las Comunidades Europeas

6.472 Las **Comunidades Europeas** aducen lo siguiente:

6.473 La exención arancelaria es una "subvención específica" en el sentido de los artículos 1 y 2 del Acuerdo SMC. Además, el otorgamiento de la exención arancelaria está supeditado a los resultados de exportación, así como al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados. Como tal, está prohibida tanto por el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 como por el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 en conjunción con el párrafo 2 del artículo 3 del Acuerdo SMC.

a) La exención arancelaria es una subvención específica

i) La exención arancelaria es una "subvención"

6.474 La noción de "subvención" a los efectos del Acuerdo SMC se define en el párrafo 1 del artículo 1 de dicho Acuerdo. En su parte pertinente, esa disposición dice así:

> "1.1 A los efectos del presente Acuerdo, se considerará que existe subvención:
>
> a) 1) cuando haya una contribución financiera de un gobierno ... es decir:
>
> ...
>
> ii) cuando se condonen o no se recauden ingresos públicos que en otro caso se percibirían (por ejemplo, incentivos tales como bonificaciones fiscales);
>
> ...
>
> y
>
> b) con ello se otorgue un beneficio."

6.475 Los derechos de aduana son impuestos, recaudados y percibidos por el Gobierno del Canadá. Son, por tanto, "ingresos públicos".

6.476 Con arreglo al Arancel de Aduanas del Canadá, la importación de vehículos de motor está, en principio, sujeta al pago de derechos de aduana. Por tanto, al eximir del pago de derechos de aduana a la importación de vehículos de motor por los beneficiarios, el Gobierno del Canadá está "dejando de recaudar" ingresos que en otro caso "se percibirían".

6.477 Por último, la exención arancelaria otorga un "beneficio" a los beneficiarios porque reduce sus costos de importación si éstos se comparan con los que tendrían que satisfacer si, como cualquier otro importador de vehículos de motor, estuvieran obligados a pagar en su totalidad los derechos de aduana estipulados en el Arancel de Aduanas del Canadá.

ii) La subvención es "específica"

6.478 El párrafo 2 del artículo 1 del Acuerdo SMC establece que:

> "Una subvención, tal como se define en el párrafo 1 *supra*, sólo estará sujeta a las disposiciones de la Parte II ... cuando sea específica con arreglo a las disposiciones del artículo 2 *infra*."

6.479 Con arreglo al párrafo 3 del artículo 2 del Acuerdo SMC:

> "Toda subvención comprendida en las disposiciones del artículo 3 se considerará específica."

6.480 Como se demuestra más abajo, la exención arancelaria está englobada en las disposiciones del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC y el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 de ese Acuerdo. Es, por tanto, una subvención "específica" a los efectos del párrafo 2 del artículo 1.

b) La exención arancelaria es una subvención prohibida

6.481 En su parte pertinente, el artículo 3 del Acuerdo SMC reza así:

> "3.1 Las siguientes subvenciones en el sentido del artículo 1 *supra* se considerarán prohibidas:
>
> a) las subvenciones supeditadas, *de jure* o *de facto*, a los resultados de exportación, como condición única o entre otras varias condiciones ...
>
> b) las subvenciones supeditadas al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados, como condición única o entre otras varias condiciones.
>
> 3.2 Los Miembros no concederán ni mantendrán las subvenciones a que se refiere el párrafo 3.1 *supra*." (se han omitido las notas a pie de página)

6.482 Como se demostrará más abajo, las prescripciones en materia de proporción constituyen una condición supeditada a los resultados de exportación del tipo prohibido por el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3.

6.483 Las prescripciones en materia de VAC, por su parte, condicionan la exención arancelaria a: 1) el empleo de productos nacionales con preferencia a los importados, en contra de lo dispuesto en el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3; y/o 2) la exportación de vehículos de motor y/o sus piezas para equipos originales, en contra de lo dispuesto en el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3.

i) Las prescripciones en materia de proporción

6.484 Como se explica en la sección relativa a los elementos de hecho, la proporción entre producción y ventas aplicable a los beneficiarios de la MVTO de 1998 es, por regla general, como mínimo de 95 a 100 en el caso de los automóviles y como mínimo de 75 a 100 en el caso de los autobuses y los vehículos comerciales específicos. A su vez, la proporción entre producción y ventas aplicable a los beneficiarios de SRO es, también por regla general, de 100 a 100, con independencia de la categoría de vehículos de motor.

6.485 En los casos en que la proporción requerida es 100 a 100 o superior, un beneficiario no puede vender en el Canadá ningún vehículo de motor importado al amparo de la exención arancelaria salvo que exporte un número equivalente de vehículos de motor de fabricación nacional.

6.486 Esto queda ilustrado en el ejemplo expuesto en el cuadro 3 presentado por las CE, que figura más abajo. El beneficiario A vende toda su producción en el Canadá, con la consecuencia de que no puede vender ningún vehículo de motor importado al amparo de la exención arancelaria. En efecto, si el beneficiario A vendiera vehículos de motor de esas características además de los que fabrica en el Canadá, la proporción entre producción y ventas resultante sería menor del 100 por ciento. En contraste, el beneficiario B, que produce y vende en el Canadá la misma cantidad de vehículos de motor que el beneficiario A, está facultado para vender vehículos de motor importados al amparo de la exención arancelaria hasta un valor de 50 de dólares, porque exporta vehículos de motor por el mismo valor.

Cuadro 3 presentado por las CE

Proporción entre producción nacional y ventas nacionales: 100:100

	Producción local	Exportaciones	Importaciones	Ventas totales en el Canadá
Beneficiario A	$ 100	$ 0	$ 0	$ 100
Beneficiario B	$ 100	$50	$ 50	$ 100

6.487 Por consiguiente, en los casos en que la proporción es 100 por 100 o más, la posibilidad de vender vehículos de motor importados al amparo de la exención arancelaria, y por consiguiente de beneficiarse de la subvención, está jurídicamente "supeditada" a los resultados de exportación en el sentido del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC.

6.488 En los casos en que la proporción prescrita es menos del 100 por ciento, los beneficiarios están facultados para vender en el Canadá algunos vehículos de motor importados al amparo de la exención arancelaria, tanto si exportan vehículos de motor producidos en el país como si no lo hacen. Por ejemplo, si la proporción requerida es el 95 por ciento, los beneficiarios pueden vender vehículos de motor importados en una cantidad igual al 5 por ciento de sus ventas totales en el Canadá, aunque no exporten ningún vehículo de motor.

6.489 Sin embargo, como muestra el ejemplo expuesto en el cuadro 4 presentado por las CE, si un beneficiario exporta algunos vehículos de motor en lugar de venderlos en el Canadá, el valor de los vehículos de motor importados que puede vender en el Canadá aumenta en una cantidad igual al valor de los vehículos exportados.

Cuadro 4 presentado por las CE

Proporción entre producción nacional y ventas nacionales: 95:100

	Producción local	Exportaciones	Importaciones	Ventas totales en el Canadá
Beneficiario A	$ 95	$ 0	$ 5	$ 100
Beneficiario B	$ 95	$ 50	$ 55	$ 100

6.490 En este ejemplo, el beneficiario A no exporta ningún vehículo de motor. Como consecuencia de ello, sólo podrá vender en el Canadá una pequeña cantidad de vehículos de motor importados al amparo de la exención arancelaria (5 dólares). El beneficiario B produce la misma cantidad que el beneficiario A, pero, a diferencia de éste, exporta una parte sustancial de ellos. Como consecuencia de ello, el beneficiario B está facultado para vender en el Canadá la misma cantidad importada al amparo de la exención arancelaria que el beneficiario A (5 dólares), más una cantidad adicional igual al valor de sus exportaciones (50 dólares),

6.491 Por consiguiente, si exportan parte de su producción nacional, los beneficiarios pueden obtener una subvención mayor que si venden toda su producción nacional en el Canadá. Esa subvención adicional está, por tanto, "supeditada" *de jure* a los resultados de exportación en el sentido del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3.

ii) Las prescripciones en materia de VAC

6.492 Las prescripciones en materia de VAC no imponen expresamente la obligación de "emplear productos nacionales con preferencia a los importados", sino la obligación de alcanzar una determinada cantidad de valor añadido en el Canadá. Con todo, las piezas y materiales utilizados en la manufactura de vehículos de motor son una de las partidas, de hecho la principal, que se incluyen en el cálculo del VAC.[482]

6.493 La exención arancelaria está "supeditada al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados" en el sentido del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 porque la utilización de piezas y materiales nacionales puede ser suficiente para cumplir las prescripciones en materia de VAC, o al menos contribuir a ello, mientras que no ocurre lo mismo con las piezas y materiales importados. Por tanto, el otorgamiento de la subvención dependerá, al menos en algunos casos, de que los beneficiarios empleen productos nacionales o productos importados.

6.494 Durante las consultas, el Canadá adoptó aparentemente la posición de que la exención arancelaria no está "supeditada al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados" porque en la práctica los beneficiarios pueden satisfacer las prescripciones en materia de VAC sin utilizar piezas y materiales nacionales.

6.495 Sin embargo, para determinar la existencia de una infracción del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 no es preciso demostrar que la subvención tiene efectos en la práctica. La mera posibilidad de que en algunos casos pueda obligarse a un beneficiario a emplear productos nacionales en lugar de productos importados a fin de obtener el beneficio es suficiente para activar la aplicación del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3.

6.496 En cualquier caso, aun suponiendo, a efectos de la argumentación, que el empleo real de productos nacionales tuviera que ser una condición necesaria para el otorgamiento de la subvención, en el presente asunto algunas de las prescripciones en materia de VAC se han fijado a un nivel tal que los beneficiarios no tienen ninguna posibilidad de satisfacerlas sin emplear algunas piezas y materiales nacionales.

6.497 Como se explica en la sección relativa a los elementos de hecho, la consecuencia de las prescripciones en materia de VAC contenidas en las Cartas de Compromiso es que el VAC total de los vehículos de motor de una categoría dada y de las piezas para equipos originales para esos vehículos *producidos* en el Canadá debe acercarse al 60 por ciento (en el caso de los automóviles) o

[482] Véase la sección VI.B en relación con el artículo III del GATT.

al 50 por ciento (en el caso de los autobuses y los vehículos comerciales específicos) del costo para el beneficiario de los vehículos de esa categoría *vendidos* en el Canadá.

6.498 A su vez, las SRO emitidas a partir de 1984[483] establecen, por lo general, que el VAC de los vehículos de motor *producidos* en el Canadá por los beneficiarios (y en algunos casos el de las piezas para equipos originales) no debe ser inferior al 40 por ciento[484] del costo de las ventas de los vehículos *vendidos* en el Canadá.

6.499 Sin embargo, en la práctica las piezas y materiales pueden representar en promedio de hasta un 80 por ciento del costo de las ventas de los vehículos de motor montados en el Canadá.[485] Por consiguiente, el VAC contenido en los vehículos de motor vendidos en el Canadá por un beneficiario no puede ser por sí solo suficiente para satisfacer las prescripciones en materia de VAC arriba mencionadas, salvo que esos vehículos de motor contengan una parte importante de piezas y materiales nacionales.

6.500 Es preciso recordar, sin embargo, que la cuantía de VAC pertinente incluye no sólo el VAC contenido en los vehículos de motor vendidos en el país, sino también el VAC de cualquier vehículo de motor exportado (y en algunos casos de las piezas para equipos originales exportadas). Por tanto, en teoría, es concebible que un beneficiario pueda satisfacer las prescripciones en materia de VAC sin utilizar en absoluto piezas y materiales nacionales, exportando una proporción tan grande de su producción que el "VAC no atribuible a las piezas" de esas exportaciones, añadido al "VAC no atribuible a las piezas" de los vehículos de motor vendidos en el país, alcance por sí solo el porcentaje de VAC requerido con respecto al costo de las ventas de los vehículos vendidos en el país.[486] Pero en ese caso las prescripciones en materia de VAC estarían condicionando los beneficios a los resultados de exportación.

6.501 Por tanto, en definitiva, las prescripciones en materia de VAC hacen que la exención arancelaria esté "supeditada" ya sea al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados, en contra de la prohibición establecida en el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3, ya sea, como única alternativa, a los resultados de exportación, vulnerando la prohibición establecida en el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3.

---

[483] Véase *supra*, párrafo 5.35.

[484] El 60 por ciento en el caso de CAMI.

[485] Sobre la base de los datos que figuran en los cuadros 2.10 ("Valor de los envíos en las industrias del automóvil del Canadá") y 2.16 ("Costo de los materiales en la industria del automóvil del Canadá") contenidos en el *Examen Estadístico de la Industria del Automóvil del Canadá: Edición de 1997*, publicado por el Departamento de Industria del Canadá (en lo sucesivo denominado "*Examen Estadístico de 1997*") (Documento probatorio EC-18). Por ejemplo, en 1995, el último año sobre el que se dispone de datos, el costo total de los materiales utilizados por la rama de producción de vehículos de motor del Canadá fue 40.680 millones de dólares del Canadá, mientras que el valor de los envíos de vehículos de motor efectuados por la rama de producción canadiense se cifró en 50.473 millones de dólares del Canadá. Por consiguiente, el costo de los materiales representó en promedio un 80,5 por ciento del valor de los envíos.

[486] En la práctica, el "VAC no atribuible a las piezas" apenas representa una tercera parte del VAC total alcanzado por los beneficiarios. Véase el Informe Estadístico de 1997, cuadro 4.8 (Documento probatorio EC-18).

3. Respuesta del Canadá

6.502 El **Canadá** responde lo siguiente:

6.503 El Japón y las Comunidades Europeas sostienen que el régimen de franquicia concedido en virtud de la MVTO y las SRO es una subvención supeditada a los resultados de exportación, contra lo dispuesto en el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC y supeditada al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados, contra lo dispuesto en el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 de dicho Acuerdo. Ambas alegaciones se basan en una interpretación fundamentalmente errónea de la naturaleza y los efectos de las medidas impugnadas.

a) El régimen de franquicia otorgado no es una subvención a la exportación en el sentido del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC

i) El régimen de franquicia facilita las importaciones: no distorsiona el comercio de exportación

6.504 El párrafo 2 del artículo 3 del ESD requiere que el Acuerdo SMC se interprete de buena fe y de conformidad con los principios de la interpretación de los tratados establecidos en el derecho internacional consuetudinario, tal como se exponen parcialmente en el artículo 31 de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados.[487] Por tanto, el punto de partida para interpretar el Acuerdo SMC es el sentido corriente de sus términos, en su contexto y a la luz del objeto y fin del mismo Acuerdo.

6.505 El objetivo primordial del Acuerdo SMC es someter a disciplinas las subvenciones que distorsionan el comercio. La jerarquía de disciplinas que el Acuerdo SMC impone a sus tres categorías de subvenciones refleja ese objetivo: subvenciones no recurribles[488]; subvenciones recurribles[489] y subvenciones prohibidas. Sólo están prohibidas las subvenciones de dos tipos: las supeditadas a los resultados de exportación y las supeditadas al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados. Se considera que esas subvenciones, por definición, distorsionan el comercio o tienen ese fin. En ese sentido, el Grupo Especial encargado del asunto *Brasil - Programa de financiación de las exportaciones para aeronaves* declaró lo siguiente:

> "A nuestro juicio, el objeto y fin [del Acuerdo SMC] es imponer disciplinas multilaterales a las subvenciones que distorsionan el comercio internacional. Es por esta razón que el Acuerdo SMC prohíbe dos categorías de subvenciones -subvenciones supeditadas a la exportación y subvenciones supeditadas al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados- *que están destinadas concretamente a afectar al comercio.*"[490] (cursiva añadida)

---

[487] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Estados Unidos - Pautas para la gasolina reformulada y convencional*, adoptado el 20 de mayo de 1996, WT/DS2/AB/R y WR/DS4/AB/R (en lo sucesivo denominado informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Estados Unidos - Gasolina*, página 17.

[488] Véanse los artículos 1.2 y 8.

[489] Véase el artículo 5.

[490] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Brasil - Programa de financiación de las exportaciones para aeronaves*, adoptado en su forma modificada por el Órgano de Apelación el 20 de agosto de 1999, WT/DS46/R (en lo sucesivo denominado informe del Grupo Especial sobre el asunto *Brasil - Aeronaves*), párrafo 7.26.

6.506 El Japón y las Comunidades Europeas sostienen que el trato en régimen de franquicia otorgado a los vehículos *importados* constituye una subvención a la *exportación* prohibida por el Acuerdo SMC. Las medidas adoptadas por el Canadá impugnadas en el presente asunto tienen por objeto velar por el cumplimiento por el Canadá de las obligaciones contraídas en el Pacto del Automóvil, que se concluyó para facilitar la racionalización de la producción de automóviles eliminando obstáculos al comercio de vehículos de motor entre el Canadá y los Estados Unidos. La contribución del Canadá a esa racionalización consistió en eliminar el arancel aplicable a las importaciones de vehículos de motor en el Canadá, cosa que hizo mediante las medidas impugnadas.[491]

6.507 Por consiguiente, la exención de derechos de importación fomentó las importaciones en el Canadá. Como los vehículos originarios de la zona TLCAN no están sujetos al pago de derechos[492], los principales beneficiarios de la exención de derechos son los vehículos procedentes del Japón y las Comunidades Europeas, como se observa en la *figura 4* presentada por el Canadá y en el cuadro 6 presentado por el Japón.

6.508 Las subvenciones a la exportación están prohibidas porque distorsionan el comercio: desvían la producción de los mercados nacionales a los mercados de exportación. El régimen de franquicia concedido por el Canadá a las importaciones no hace tal cosa. Si los fabricantes realmente estuvieran exportando para obtener trato en régimen de franquicia para las importaciones, sólo exportarían hasta su nivel de importación, y exportarían a cualquier lugar que les fuera posible. En lugar de ello, el valor de la producción de vehículos de motor en el Canadá es más del doble de lo que requieren las proporciones entre producción y ventas, y la producción del Canadá se destina casi exclusivamente a los Estados Unidos.

6.509 Esto es exactamente lo que cabría esperar en una rama de producción racionalizada donde el mercado de los Estados Unidos es mucho mayor -10 veces mayor- que el mercado canadiense y donde las exportaciones del Canadá a los Estados Unidos no están sujetas al pago de derechos de aduana desde la entrada en vigor del Pacto del Automóvil, primero en virtud de la dispensa concedida a los Estados Unidos en el marco del GATT, y actualmente en virtud del TLCAN. De hecho, esta pauta de producción y exportación es la que siguen todos los fabricantes de vehículos de motor del Canadá, y no sólo los facultados para importar en régimen de franquicia.

6.510 La contribución de los Estados Unidos, en virtud del Pacto del Automóvil, a la racionalización de la industria del automóvil en el Canadá y los Estados Unidos fue la eliminación de los derechos que aplicaba a las importaciones de vehículos y otros productos de la industria del automóvil procedentes del Canadá.[493]

6.511 Lo que ha afectado a la exportación de vehículos del Canadá es la eliminación por parte de los Estados Unidos de los derechos aplicables a los vehículos importados del Canadá. Así lo demuestra

---

[491] De conformidad con el artículo II a) y el anexo A del Pacto del Automóvil.

[492] Todos los vehículos de motor procedentes de los Estados Unidos y los camiones ligeros procedentes de México entran en el Canadá en régimen de franquicia en virtud del TLCAN. Otros vehículos de motor procedentes de México están sujetos a un arancel del 1,3 o el 2,4 por ciento, que se eliminará en 2003.

[493] De conformidad con el artículo II b) y el anexo B del Pacto del Automóvil. Originalmente, el Grupo de Trabajo consideró que la eliminación por los Estados Unidos de estos derechos de aduana, sólo para vehículos procedentes del Canadá, era incompatible con el artículo I del GATT. En consecuencia, los Estados Unidos obtuvieron una dispensa del cumplimiento de sus obligaciones en el marco del GATT. La medida de los Estados Unidos se integró posteriormente en el CUSFTA y en el TLCAN.

el hecho de que una mayoría abrumadora de las exportaciones de vehículos del Canadá se destine a los Estados Unidos.[494]

6.512 El único *efecto* real en el comercio del régimen de franquicia otorgado por el Canadá es aumentar el volumen de importaciones en régimen de franquicia en el Canadá de vehículos a los que no podría aplicarse ese trato en virtud del TLCAN, como los procedentes del Japón o de las Comunidades Europeas. Esto es la antítesis del efecto subyacente en la prohibición de las subvenciones supeditadas a los resultados de exportación: la distorsión injusta del comercio en favor de las exportaciones del Miembro que otorga las subvenciones.

6.513 Lo que realmente hace el régimen de franquicia otorgado por el Canadá es facilitar la importación de vehículos procedentes del Japón, Europa y otros lugares al permitir que entren en el Canadá, en régimen de franquicia, vehículos de cualquier origen. Siempre que ese trato se otorgue sobre una base NMF -como se otorga- será exactamente el trato que el GATT permite, e incluso fomenta.

6.514 Caracterizar una medida que facilita las *importaciones* como una distorsión inadecuada del comercio sería contrario al objetivo de liberalización del comercio, que es el fundamento mismo del GATT. Por ello, no es sorprendente que en el *Informe del Grupo de Trabajo del GATT de 1965* en ningún caso se sugiera que algún Miembro considerara el trato en régimen de franquicia concedido por el Canadá como una subvención a la exportación, aunque las subvenciones a la exportación estaban prohibidas por el párrafo 4 del artículo XVI del GATT, en las fechas en que el Grupo de Trabajo desarrolló su labor. De ello dedujo necesariamente el Grupo de Trabajo que las medidas adoptadas por el Canadá no eran subvenciones a la exportación.

ii) El régimen de franquicia otorgado no se parece a ninguna de las prácticas que figuran en la Lista ilustrativa de subvenciones a la exportación

6.515 La Lista ilustrativa de subvenciones a la exportación que figura en el Anexo I del Acuerdo SMC (la "Lista ilustrativa"), aunque no es exhaustiva, establece importantes pautas para identificar las prácticas que constituyen subvenciones a la exportación prohibidas. Especialmente significativo es el hecho de que en cada una de las prácticas identificadas en la Lista ilustrativa haya un vínculo claro y directo entre la subvención y el producto exportado, de modo que la cuantía de la subvención aumenta en proporción directa al volumen de las exportaciones.

6.516 Ni el Japón ni las Comunidades Europeas han identificado en la Lista ilustrativa ninguna subvención que sea remotamente parecida al trato en régimen de franquicia otorgado a las importaciones en virtud de la MVTO y las SRO. De hecho, el trato en régimen de franquicia es distinto de todas las medidas enumeradas en la Lista ilustrativa como subvenciones a la exportación prohibidas.

6.517 Teniendo en cuenta el contexto, es significativo que se considere que las exenciones fiscales o arancelarias o los programas de remisión, como los que se describen en los párrafos g), h) e i) de la Lista ilustrativa, no constituyan subvenciones a la exportación cuando no son excesivos. En virtud de la nota 5 del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3, esas exenciones fiscales o arancelarias o programas de remisión no excesivos son expresamente subvenciones no prohibidas en virtud del Acuerdo SMC. La nota 5 del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 dice así:

---

[494] Véanse los cuadros 23 a 32 en *Automotive Trade 1997*, páginas 30 a 39 (Documento probatorio EC-15). En el mismo informe se indica que en 1997 el 97 por ciento de las exportaciones de automóviles del Canadá se destinaron a los Estados Unidos, página 4.

> "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."

6.518 Además, con arreglo al Acuerdo SMC, se considera que algunos programas de exención o remisión no sólo no son subvenciones a la exportación prohibidas, sino que ni siquiera son subvenciones. La nota 1 del artículo 1.1 a) 1) ii) del Acuerdo SMC dice así:

> "De conformidad con las disposiciones del artículo XVI del GATT de 1994 (Nota del artículo XVI) y las disposiciones de los Anexos I a III del presente Acuerdo, no se considerarán subvenciones la exoneración, en favor de un producto exportado, de los derechos o impuestos que graven el producto similar cuando éste se destine al consumo interno, ni la remisión de estos derechos o impuestos en un importe que no exceda de los totales adeudados o abonados."

6.519 Las notas 1 y 5, junto con los párrafos g), h) e i) de la Lista ilustrativa, evidencian que las exenciones fiscales o arancelarias o los programas de remisión no excesivos no constituyen subvenciones a la exportación prohibidas -y ni siquiera subvenciones- aunque no se recauden ingresos públicos que de otro modo se percibirían y aunque con ello se otorgue directamente un beneficio a las exportaciones.

6.520 El trato en régimen de franquicia en virtud de la MVTO y las SRO nunca puede dar lugar a remisiones excesivas. Además, el beneficio se concede a las importaciones. Brilla por su ausencia una correlación directa con las exportaciones, incluso en los programas permitidos. Si los programas de exención o remisión no excesivos no constituyen subvenciones a la exportación prohibidas, considerar que el trato en régimen de franquicia en virtud de la MVTO y las SRO constituye una subvención a la exportación prohibida sería incoherente con los principios subyacentes en esas exenciones. Sólo una interpretación del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 contraria al sentido corriente de sus términos en su contexto y a la luz del objeto y fin del Acuerdo SMC permitiría constatar que el trato en régimen de franquicia constituye una subvención a la exportación en el sentido de esa disposición.

b) Las prescripciones en materia de proporción no condicionan el trato en régimen de franquicia a los resultados de exportación

6.521 El apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 se refiere únicamente a las subvenciones supeditadas a los resultados de exportación "*de jure* o *de facto*, como condición única o entre otras varias condiciones ...". Según las Comunidades Europeas, las prescripciones en materia de proporción entre producción y ventas hacen que el trato en régimen de franquicia esté supeditado *de jure* a los resultados de exportación. En contraste, el Japón parece reconocer que las medidas no hacen que el trato en régimen de franquicia esté supeditado *jurídicamente* a los resultados de la exportación, si bien sostiene que la "subvención" está supeditada *de facto* a los resultados de exportación.

6.522 Los argumentos de ambos demandantes demuestran la inexistencia de supeditación *de jure*. Se basan en situaciones hipotéticas, porque no hay en las medidas mismas nada que sugiera supeditación. En otras palabras, ésta no existe *de jure*.

6.523 De hecho, el enfoque adoptado por ambos demandantes pone de relieve que tampoco hay supeditación *de facto*: se ven obligados a imaginar situaciones hipotéticas en lugar de presentar hechos. En el Acuerdo SMC, la nota 4 del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 establece que sólo puede considerarse que existe "supeditación *de facto* a los resultados de exportación" cuando los

hechos demuestran que la concesión de una subvención está de hecho vinculada a las exportaciones o a los ingresos de exportación reales o previstos. El texto de la nota 4 demuestra claramente que la supeditación a la exportación tiene que demostrarse con hechos.

i) La prescripción en materia de proporción no condiciona de jure *la exención de derechos de importación a los resultados de exportación*

6.524 Una subvención está supeditada *de jure* a los resultados de exportación cuando los instrumentos jurídicos en los que se basa esa subvención establecen expresamente que las empresas sólo tienen acceso a ella con arreglo a sus resultados de exportación. Aun en el caso de que el régimen de franquicia otorgado pudiera considerarse una "subvención" en el sentido del artículo 1 del Acuerdo SMC, no hay en la MVTO ni en ninguna de las SRO nada que indique que sólo es accesible a condición de que los fabricantes facultados obtengan determinados resultados de exportación. La condición jurídica pertinente expresada en la MVTO y en cada una de las SRO es que se alcance una determinada proporción entre producción y ventas. Ni la producción, ni las ventas, ni la proporción entre una y otras son sinónimos de exportación.

6.525 A pesar de lo alegado por las CE, sus argumentos se apoyan en su totalidad en dos ejemplos que pretenden demostrar, mediante determinadas hipótesis aritméticas, que las prescripciones en materia de proporción obligan a los fabricantes a exportar aunque ni la MVTO ni ninguna de las SRO así lo estipulen. El argumento de las CE ni siquiera logra establecer una presunción de la existencia de esa condición expresa. Lo cierto es que esa condición no existe.

ii) Las prescripciones en materia de proporción no hacen que el régimen de franquicia constituya una subvención supeditada de facto *a los resultados de exportación*

6.526 Tanto *de jure* como *de facto*, la condición jurídica establecida en el artículo 3 es la "supeditación a los resultados de exportación". "Supeditado" significa condicionado a o dependiente de.[495] Por consiguiente, "supeditadas a los resultados de exportación" significa "condicionadas a o dependientes de los resultados de exportación". El sentido corriente de esa frase, interpretada en el contexto de la nota 4 del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 y de la Lista ilustrativa, requiere algo más que una mera vinculación entre la subvención y la exportación. La nota 4 establece que la condición de la supeditación *de facto* a los resultados de exportación:

> "... 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 vinculada a las exportaciones o a los ingresos de exportación reales o previstos. El mero hecho de que una subvención sea otorgada a empresas que exporten no será razón suficiente para considerarla subvención a la exportación en el sentido de esta disposición".

6.527 El otorgamiento de una subvención a empresas que exportan no es de por sí suficiente para determinar que existe una subvención a la exportación. La subvención debe estar "vinculada" a la exportación o a los ingresos por exportación. Así lo confirman todos los ejemplos contenidos en la Lista ilustrativa, donde siempre hay un vínculo demostrable entre el aumento de las exportaciones y el

[495] En el informe del Grupo Especial sobre el asunto *Canadá - Medidas que afectan a la exportación de aeronaves civiles*, adoptado con el informe del Órgano de Apelación el 20 de agosto de 1999, WT/DS70/R (en lo sucesivo denominado informe del Grupo Especial sobre el asunto *Canadá - Aeronaves*), el Grupo Especial constató que el sentido corriente de la palabra "supeditadas" es "dependientes de algo para su existencia", "condicionadas a; dependientes de" (párrafo 9.331). El Grupo Especial citó a esos efectos el *New Shorter Oxford English Dictionary on Historical Principles*, volumen 1 (Oxford, Clarendon Press, 1993).

aumento del volumen de la subvención. Ese vínculo no existe en el trato en régimen de franquicia impugnado en el presente asunto.

6.528 En el asunto *Canadá - Aeronaves*, las Comunidades Europeas convinieron con el Canadá en que los siguientes factores eran útiles para determinar si una subvención está supeditada *de facto* a los resultados de exportación:

- pruebas de que la subvención no se habría pagado si no fuera por las exportaciones derivadas de la misma;
- si existen sanciones -en el sentido de una reducción o supresión de los pagos- en el caso de que las exportaciones no se realicen; o
- si existen primas o pagos adicionales en el caso de que las exportaciones se lleven a cabo.[496]

6.529 Ni el Japón ni las Comunidades Europeas han aportado pruebas de la presencia de ninguno de esos factores en este asunto. En lugar de ello, se apoyan en dos ejemplos hipotéticos con los que pretenden demostrar la supeditación a las exportaciones, pero ninguno de los demandantes ha presentado pruebas que fundamenten su alegación de que la prescripción en materia de proporción entre producción y ventas influya en los fabricantes facultados induciéndolos a administrar su negocio en la forma sugerida en esos ejemplos hipotéticos.

6.530 Según las hipótesis de los demandantes, los fabricantes canadienses exportan para obtener los beneficios del trato en régimen de franquicia. Sin embargo, las Comunidades Europeas también han observado que las prescripciones en materia de proporción "restringen exclusivamente las ventas de vehículos de motor importados". El Japón ha aducido, también con respecto al artículo III del GATT, que las prescripciones en materia de proporción contribuyen al aumento de la producción nacional. El Japón alega que esto tiene como consecuencia el aumento de la competencia para las ventas en el mercado nacional del Canadá, a expensas de las importaciones. En otras palabras, el Japón y las Comunidades Europeas están pidiendo a este Grupo Especial que acepte, a los efectos de sus alegaciones en virtud del Acuerdo SMC, que las prescripciones en materia de proporción alientan -o incluso obligan- a los fabricantes a exportar para poder importar vehículos en régimen de franquicia. Pero también piden al Grupo Especial que acepte, a los efectos de su argumentación en virtud del GATT, que esas mismas prescripciones en materia de proporción al mismo tiempo restringen las ventas de vehículos importados. Según el razonamiento de los demandantes, los fabricantes exportan vehículos con objeto de obtener trato en régimen de franquicia para vehículos importados que después no pueden vender. Esta ilógica afirmación choca con la realidad: el trato en régimen de franquicia facilita las importaciones; no tiene ningún vínculo con las exportaciones.

6.531 Lo cierto es que los fabricantes exportan por razones de mercado. La única "medida" en todo el contexto del Pacto del Automóvil que ofrece un incentivo para que los fabricantes canadienses exporten es la exención de derechos para las importaciones de vehículos canadienses en los Estados Unidos, para la cual los Estados Unidos obtuvieron una dispensa en el marco del GATT y que ahora está integrada en el TLCAN. Los fabricantes no importan vehículos en el Canadá para obtener trato en régimen de franquicia, sino porque en el Canadá hay un mercado para esos automóviles.

6.532 Hay una razón muy simple por la que ni las Comunidades Europeas ni el Japón se apoyan en los factores que las Comunidades Europeas consideraron, en el asunto *Canadá - Aeronaves*, como indicativas de la supeditación *de facto* a los resultados de exportación: esos factores brillan por su

[496] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Canadá - Aeronaves*, *supra*, nota 495, párrafo 7.5.

ausencia. El primero de ellos es que la "subvención" no se habría pagado si no fuera por las exportaciones de ella derivadas. Como ha demostrado el Canadá, las exportaciones no derivan en absoluto del régimen de franquicia concedido por el Canadá; son consecuencia de la exención del pago de derechos para las importaciones de vehículos canadienses en los Estados Unidos. Por lo que respecta al segundo factor, no existen sanciones si las exportaciones no se realizan. Con respecto al tercer factor, es evidente que no existen primas o pagos adicionales si las exportaciones se llevan a cabo. Esto es así porque las ventajas que obtiene un fabricante facultado dependen plenamente de sus importaciones, y no de sus exportaciones.

6.533 Además, el hecho de que muchas de las proporciones entre producción y ventas se establezcan en menos de 1:1[497] demuestra que la obtención de trato en régimen de franquicia no requiere exportación alguna. El mismo ejemplo presentado por el Japón lo ilustra perfectamente.

6.534 En ese ejemplo, un fabricante de vehículos de motor con una proporción de 80 a 100 (es decir, 0,8 a 1) produce vehículos por valor de 1 millón de dólares. Sin necesidad de exportar ninguno de sus productos, y sin superar su proporción entre producción y ventas, el fabricante podrá importar en régimen de franquicia vehículos por un valor de 250.000 dólares. Por consiguiente, los fabricantes tienen acceso a la "subvención" tanto si exportan como si no lo hacen.

6.535 Además, el régimen de franquicia accesible en virtud de las exenciones otorgadas por el Canadá es totalmente independiente del volumen de exportación. Así lo demuestra el siguiente ejemplo:

> Un fabricante está obligado a mantener una proporción entre producción y ventas de 1 a 1, pero opera con una proporción entre producción y ventas de 2 a 1. Produce automóviles por un valor neto de 600.000 dólares, mientras que vende en el Canadá automóviles nacionales e importados por valor de 300.000 dólares. (De hecho, como demuestra el Documento probatorio EC-18, los fabricantes facultados alcanzan acumulativamente proporciones de al menos 2 a 1.[498]) De los automóviles por valor de 600.000 dólares producidos en el Canadá, el fabricante exporta automóviles por valor de 500.000 dólares y vende en el mercado nacional automóviles por valor de 100.000 dólares. Los otros 200.000 dólares de ventas en el país provienen de importaciones efectuadas en régimen de franquicia.
>
> Si quisiera, el mismo fabricante podría satisfacer su proporción entre producción y ventas produciendo automóviles por un valor no superior a 300.000 dólares y exportándolos, mientras importaba y vendía automóviles por un valor equivalente de 300.000 dólares al amparo de la exención de derechos. Si lo hiciera, el fabricante *aumentaría* el valor de sus importaciones, y por tanto el valor *ad valorem* de la exención de derechos a ellas aplicable, en un 50 por ciento, *reduciendo* al mismo tiempo sus exportaciones en un 40 por ciento y dividiendo por dos su producción en el Canadá.

6.536 Como demuestra este ejemplo, no hay vínculo directo alguno entre la obtención del trato en régimen de franquicia y la exportación de vehículos. Aparte de que las sanciones si no se realizan exportaciones brillan por su ausencia, lo mismo que las primas en el caso de que las exportaciones se lleven a cabo, las ventajas del trato en régimen de franquicia pueden aumentarse aunque disminuyan las exportaciones. La única forma de aumentar el "beneficio" del trato en régimen de franquicia es

---

[497] Véase el Documento probatorio EC-18, página 54.

[498] Documento probatorio EC-18, página 54.

aumentar las importaciones, cosa que puede hacerse incluso reduciendo la producción y las exportaciones. Si la posibilidad de importar vehículos en régimen de franquicia fomentara o recompensara la exportación, los fabricantes sólo exportarían al nivel necesario para aumentar al máximo sus importaciones dentro de su proporción entre producción y ventas. Cualquier otra cosa reduciría el valor del trato en régimen de franquicia por vehículo importado. Sin embargo, los fabricantes no hacen tal cosa. Producen vehículos por un valor muy superior a sus proporciones e importan vehículos en régimen de franquicia por un valor muy inferior a lo que su producción permitiría. Esto demuestra que el otorgamiento del régimen de franquicia no está de hecho "vinculado" a la exportación. No es, por tanto, una subvención supeditada a los resultados de exportación.

c) El régimen de franquicia no es una subvención supeditada al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados

6.537 Tanto el Japón como las Comunidades Europeas alegan que el trato en régimen de franquicia, al estar condicionado al cumplimiento de la prescripción en materia de VAC, está "supeditado al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados", en contra de lo dispuesto en el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC.

6.538 Los demandantes no aclaran si alegan que esa "supeditación" se produce *de jure* o *de facto*. El Japón, que no dedica más de cinco líneas en su argumentación a su alegación en virtud del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3, se limita a afirmar, erróneamente, que "la prescripción en materia de VAC ... requiere el empleo de productos nacionales con preferencia a los importados". Las Comunidades Europeas, al reconocer desde el principio que "las prescripciones en materia de VAC no imponen expresamente la obligación de 'emplear productos nacionales con preferencia a los importados'", alegan aparentemente que la supeditación se produce *de facto*.

i) El apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC se aplica únicamente a la supeditación de jure

6.539 En contraste con el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC, que indica expresamente que se aplica a las subvenciones supeditadas *"de jure* o *de facto"*, el apartado b) del mismo párrafo, situado inmediatamente después del apartado a) y que en lo demás se atiene a la letra de dicha disposición, no contiene referencia alguna a la supeditación *de facto*. Mientras que la nota que figura en el apartado a) aclara con algún detalle la norma que debe cumplirse para que exista supeditación *de facto*, el apartado b) nada dice al respecto.

6.540 El Órgano de Apelación ha sostenido, en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas*, que "la redacción actual" de un artículo "aporta la base para una interpretación que debe dar sentido y efecto a todos sus términos".[499] El Órgano de Apelación aclaró en el citado asunto que las diferencias en el texto de distintas frases de un artículo deben respetarse, y que una "omisión debe tener algún sentido".[500]

6.541 El único sentido razonable que puede darse a las referencias explícitas a la supeditación *de facto* en el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 y a la omisión de tales referencias en el apartado inmediatamente siguiente del mismo párrafo es que la prohibición establecida en el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 se aplica únicamente a la supeditación *de jure*.

---

[499] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Japón - Bebidas alcohólicas*, *supra*, nota 271, página 22.

[500] Ibíd., página 22.

6.542 La obtención de trato en régimen de franquicia no está supeditada *de jure* al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados. El propio argumento de las CE parece reconocerlo así. Los demandantes ni siquiera han logrado establecer una presunción de supeditación *de jure*. Por consiguiente, sus alegaciones en virtud del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC deben rechazarse.

ii) La obtención de trato en régimen de franquicia tampoco está supeditada de facto *al empleo de productos nacionales*

6.543 Aun suponiendo que el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC se aplicara a la supeditación *de facto* (a la que no se aplica), los hechos demuestran que en el presente caso no se da tal supeditación.

6.544 Si el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 se aplicara a la supeditación *de facto*, tendría que interpretarse, por las razones expuestas en relación con el apartado a) del mismo párrafo, y de conformidad con las normas consuetudinarias del derecho internacional sobre la interpretación de los tratados, que la expresión "supeditadas a" en el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 debe aplicarse a las subvenciones que están *condicionadas* o *vinculadas* al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados. Lo cierto es que la obtención de trato en régimen de franquicia no está condicionada ni vinculada al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados. Los fabricantes tienen acceso al trato en régimen de franquicia tanto si emplean productos nacionales *como si no lo hacen*, siempre que satisfagan las prescripciones en materia de VAC.

6.545 En la misma argumentación del Japón se indica que "una amplia gama de gastos ... se incluye en el cálculo del VAC". Esos gastos incluyen productos, servicios y otros gastos, cualquiera de los cuales, individualmente o en combinación, pueden ser suficientes para satisfacer las prescripciones en materia de VAC aplicables a un fabricante. En la argumentación de las CE también se reconoce que los fabricantes pueden incluir en el cálculo del VAC no sólo los productos, sino también los costos directos de la mano de obra, los gastos generales, los gastos administrativos y la depreciación de equipos, tierras y edificios.

6.546 Como consecuencia de ello, las prescripciones en materia de VAC pueden satisfacerse, y se satisfacen, sin emplear ningún producto nacional. En el caso de los Tres Grandes, CAMI y Volvo (Canada) Ltd., por ejemplo, simplemente los costos de la mano de obra (que son necesariamente canadienses) son más que suficientes para satisfacer las prescripciones en materia de VAC.[501] En contra de lo afirmado por las Comunidades Europeas, los productos nacionales no son la "principal" partida incluida por esos fabricantes en sus cálculos del VAC.

6.547 Por todo ello, los hechos demuestran que el trato en régimen de franquicia puede obtenerse aunque no se incluyan productos nacionales como medio de satisfacer la prescripción en materia de VAC. El empleo de productos nacionales no desempeña necesariamente un papel en la determinación de si un fabricante satisface las prescripciones en materia de VAC que le son aplicables. La inclusión de productos nacionales en el cálculo del VAC de un fabricante está permitida, pero no es obligatoria, ni *de jure* ni *de facto*. Por consiguiente, el otorgamiento del régimen de franquicia no puede estar "supeditado" al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados.

6.548 Los fabricantes pueden determinar y determinan el origen de las piezas que utilizan exclusivamente sobre la base de consideraciones comerciales. Aplicando un criterio razonable para determinar lo que constituye "supeditación", no cabe constatar, que el régimen de franquicia esté supeditado al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados.

---

[501] Véase la *figura 2*.

6.549 Ante esta realidad, las Comunidades Europeas afirman que el trato en régimen de franquicia está "supeditado" al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados no porque la posibilidad de obtenerlo esté condicionada al empleo de productos nacionales, sino porque su empleo "puede ser suficiente para satisfacer las prescripciones en materia de VAC, o al menos contribuir a ello". Como consecuencia, según las Comunidades Europeas, la obtención de la exención de derechos "dependerá, al menos en algunos casos", del empleo de productos nacionales. Las Comunidades Europeas sostienen seguidamente que "la mera posibilidad" de que un fabricante pueda verse obligado a emplear productos nacionales con preferencia a los importados para obtener la exención de derechos es suficiente para activar la aplicación del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3.[502] Las Comunidades Europeas no fundamentan esa afirmación en ninguna constatación anterior.

6.550 De hecho, esa aseveración se opone diametralmente a la posición adoptada por las Comunidades Europeas en el asunto *Canadá - Aeronaves*, en el cual, en relación con el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 adujeron que el término "supeditadas" requiere condicionalidad; es decir, que la subvención sólo pueda obtenerse si la condición se cumple.[503]

6.551 Si la supeditación *de facto* está prohibida en virtud del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3, la expresión "supeditadas a" tendrá que imponer el mismo grado de condicionalidad en virtud de ese apartado que en virtud del apartado a) del mismo párrafo. Difícilmente puede sostenerse que la misma expresión implique que determinadas circunstancias *tienen* que darse cuando se aplican a una categoría de subvenciones prohibidas, pero que cuando se aplican a la otra categoría la "mera posibilidad" es suficiente.

6.552 Si la "mera posibilidad" de que el cumplimiento de las prescripciones en materia de VAC *tal vez* requiera el empleo de productos nacionales fuera suficiente para transformar esas prescripciones en una subvención prohibida, se establecería una norma de una amplitud inaceptable. La norma propuesta por las CE prohibiría el establecimiento de cualquier prescripción en materia de contenido que siquiera mencionara los productos nacionales en relación con la obtención de un beneficio gubernamental, como la reducción de determinados aranceles. Si así fuera, las prescripciones en materia de normas de origen constituirían también subvenciones prohibidas. El Canadá sospecha que la mayoría de los Miembros, incluidos los de las Comunidades Europeas, considerarían inaceptable esa conclusión.

4. Argumentos de réplica del Japón

6.553 El **Japón** replica lo siguiente:

6.554 Lo que hace que una medida constituya una subvención en virtud del apartado a) del artículo 1 del Acuerdo SMC no es que la medida tenga por efecto el fomento de las importaciones, ni que distorsione el comercio. En el presente caso, un derecho de aduana que de otro modo se percibiría no se recauda, y se otorga un beneficio a los Fabricantes del Pacto del Automóvil, por lo que la exención de derechos constituye una subvención con arreglo a la definición de ese término establecida expresamente en el párrafo 1 del artículo 1 del Acuerdo SMC.

---

[502] Las Comunidades Europeas aducen también que las cartas suscritas por los fabricantes les imponen prescripciones en materia de VAC adicionales. Sin embargo, como ha demostrado el Canadá, las cartas no son prescripciones. Los fabricantes que han suscrito cartas pueden obtener y obtienen la exención de derechos sin necesidad de satisfacer prescripciones en materia de VAC adicionales. Por lo demás, las cartas no son instrumentos de obligado cumplimiento.

[503] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Canadá - Aeronaves*, *supra*, nota 495, párrafo 7.3.

6.555 El Canadá he hecho caso omiso de esta definición para sostener que la exención de derechos es una remisión fiscal para las exportaciones. Además, la exención de derechos está englobada en el párrafo a) de la Lista ilustrativa de subvenciones a la exportación que figura en el Anexo I del Acuerdo SMC, es decir, "el otorgamiento por los gobiernos de subvenciones directas a una empresa ... haciéndolas depender de su actuación exportadora".

6.556 El Canadá incurre en error cuando afirma que aparentemente el Japón reconoce que las medidas no hacen que el trato en régimen de franquicia esté supeditado *de jure* a los resultados de exportación, pero sostiene que la "subvención" está supeditada *de facto* a los resultados de exportación. De hecho, la MVTO y las SRO, en virtud de prescripción en materia de proporción, establecen el mecanismo jurídico por el que la subvención está supeditada a los resultados de exportación. El hecho de que ese mecanismo se comprenda mejor cuando se explica en el contexto de una formula matemática no menoscaba sus efectos jurídicos.

a) Apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC

i) Infracción jurídica del Acuerdo SMC

6.557 Como ha aclarado en sus respuestas a la pregunta 21 formulada por el Grupo Especial, el Gobierno del Japón considera que la exención de derechos, en virtud de la proporción entre producción y ventas requerida, está supeditada *de jure* a las exportaciones.

ii) Proporción entre producción y ventas para los fabricantes beneficiarios de la MVTO de 1998

6.558 En su respuesta a la pregunta 12 formulada por el Grupo Especial, el Gobierno del Canadá reconoce que en promedio las prescripciones en materia de proporción entre producción y ventas aplicables a los cuatro beneficiarios de la MVTO de 1998 se cifran en 95:100. En sus observaciones de 17 de noviembre de 1997, arriba citadas, el entonces Presidente y Director Ejecutivo de Chrysler Canada afirmó que la proporción entre producción y ventas establecida para cada uno de los Fabricantes del Pacto del Automóvil era 1:1. Cabe suponer que en su declaración el Sr. Landry se refería a Chrysler, Ford y GM. En sus observaciones de 16 de Octubre de 1997, arriba citadas, la entonces Presidenta y Directora Ejecutiva de Ford Canada afirmó que "Ford, Chrysler y GM" nos comprometimos a producir en el Canadá al menos un vehículo por cada vehículo vendido aquí".

6.559 Tomados conjuntamente, esos reconocimientos y esas declaraciones constituyen una presunción de que la proporción entre producción y ventas aplicable a Ford Canada, Chrysler Canada y GM Canada es 1:1. Para Volvo Canada es menos de 1:1.

iii) Argumentos del Canadá

6.560 El Gobierno del Canadá ha planteado varios argumentos en respuesta a las alegaciones del Gobierno del Japón.

6.561 En primer lugar, el Gobierno del Canadá sostiene que el trato en régimen de franquicia facilita el comercio y que prohibir las medidas adoptadas sería contrario a los objetivos de liberalización del comercio.[504] El Gobierno del Japón impugna una exención de derechos que está condicionada *de jure* a los resultados de exportación.

[504] Naturalmente, el trato en régimen de franquicia sólo facilita o liberaliza el comercio para los productos a los que se aplica ese trato. Para los productos que están excluidos, en la práctica el comercio se ve obstaculizado o restringido.

6.562 En segundo lugar, el Gobierno del Canadá aduce que es preciso que exista un vínculo claro y directo entre la subvención y el producto exportado, y que la cuantía de la subvención efectivamente aumente al aumentar el volumen de exportación. En el presente caso, el Canadá mismo ha presentado pruebas de la existencia de ese vínculo claro. Cuantos más vehículos de motor exporten los Fabricantes del Pacto del Automóvil, más vehículos de motor podrán importar en régimen de franquicia esos fabricantes facultados. Esta conclusión se extrae del ejemplo presentado por el Gobierno del Canadá. En él, el Gobierno del Canadá establece como premisas una prescripción en materia de proporción entre producción y ventas requerida de 1:1 (pero una proporción entre producción y ventas alcanzada de 2:1) y las siguientes circunstancias:

Valor de venta neto de los vehículos producidos	Valor de venta neto de los vehículos vendidos para consumo en el Canadá	Ventas en el país de productos nacionales	Valor de las importaciones en régimen de franquicia	Valor de exportación de la producción nacional
$ 600.000	$ 300.000	$ 100.000	$ 200.000	$ 500.000

En esta situación, suponiendo 1) que el volumen de la producción nacional, el total de ventas en el país y la proporción entre producción y ventas alcanzadas sean estables y 2) que los valores de exportación disminuyeron a 400.000 dólares y 300.000 dólares, respectivamente, el valor de las exportaciones en régimen de franquicia disminuirá en la forma siguiente:

Valor de venta neto de los vehículos producidos	Valor de venta neto de los vehículos vendidos para consumo en el Canadá	Ventas en el país de productos nacionales	Valor de las importaciones en régimen de franquicia	Valor de exportación de la producción nacional
$ 600.000	$ 300.000	$ 200.000	$ 100.000	$ 400.000
$ 600.000	$ 300.000	$ 300.000	$ 0	$ 300.000

6.563 Esto demuestra claramente que cuanto más aumente el valor de exportación más aumentará el volumen de las importaciones en régimen de franquicia. En otras palabras, esto demuestra la existencia de un vínculo claro y directo entre la subvención y los productos exportados, así como que la cuantía de la subvención aumenta cuando aumenta el volumen de exportación. La exportación es un componente intrínseco de los beneficios de la exención de derechos.

6.564 El Gobierno del Canadá aduce asimismo que los Fabricantes del Pacto del Automóvil pueden importar en régimen de franquicia algunos vehículos de motor sin necesidad de exportar. Sin embargo, esto no obsta para que exista en el régimen de la exención de derechos un vínculo entre la subvención y los resultados de exportación.

6.565. En cuarto lugar, el Gobierno del Canadá aduce que la exención de derechos no es una subvención a la exportación porque no supone una remisión de derechos "excesiva". Como fundamento de esa afirmación, el Canadá se apoya en los párrafos g), h) e i) de la Lista ilustrativa y en la nota 5 del Acuerdo SMC. Esta argumentación no tiene fundamento en el Acuerdo SMC. Un examen de los párrafos de la Lista ilustrativa citados y los anexos relacionados con ellos (Anexos II y III) evidencia que los tipos de programas a los que se aplican sus disposiciones son totalmente distintos de la exención de derechos. El párrafo g) se aplica a la remisión de *impuestos indirectos* sobre productos *exportados*. El párrafo h) se aplica a la remisión de impuestos *indirectos* sobre *bienes utilizados en la elaboración de productos exportados*. El párrafo i) se aplica a la remisión o

devolución de derechos de aduana sobre los *insumos importados que se consuman en la producción del producto exportado.* Todos estos programas son fundamentalmente distintos de la exención de derechos, que es una excepción condicional de los derechos de aduana aplicables a las importaciones de un producto acabado.

b) Apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC

6.566 El apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC prohíbe las subvenciones supeditadas al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados, y la exención de derechos constituye una subvención supeditada *de jure* al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados. Aparentemente, el Canadá trata de aducir que la expresión "*de jure*" implica que sea obligatorio incluir los costos de las piezas nacionales en el VAC; sin embargo, no aporta ninguna prueba al respecto. Por el contrario, el sentido corriente de la expresión "*de jure*" es "derivado de la norma, existente en derecho o por disposición jurídica", y no sustenta la interpretación del Canadá. El VAC es una prescripción jurídica, y en su cálculo sólo puede contarse el costo de las piezas, los componentes y los materiales nacionales, y no el de los importados. Por consiguiente, la exención de derechos, en virtud de la prescripción en materia de VAC, constituye una subvención supeditada *de jure* al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados.

6.567 Por lo que respecta al argumento del Gobierno del Canadá en el sentido de que el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC requiere que el Gobierno del Japón demuestre que la exención de derechos requiere el empleo de productos nacionales con preferencia a los importados, el Gobierno del Japón afirma que ese argumento no tiene en cuenta los términos que figuran expresamente en el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3. Dicho apartado prohíbe "las subvenciones supeditadas ... al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados". Esto incluye las subvenciones que estén supeditadas a una condición que *prescriba* el empleo de productos nacionales con preferencia a los importados, así como las subvenciones supeditadas a una condición que *favorezca* el empleo de productos nacionales con preferencia a los importados. En la presente diferencia, la exención de derechos está supeditada a una prescripción que favorece el empleo de piezas, componentes y materiales nacionales con preferencia a los productos importados similares.

6.568 Incluso si este Grupo Especial constatara que el empleo efectivo de productos nacionales es un factor indispensable para la aplicación de las disposiciones del SMC, el Gobierno del Japón sigue considerando que la exención de derechos estaría supeditada al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados en el caso de las SRO para fabricantes de automóviles y las Cartas de Compromiso que imponen prescripciones en materia de VAC del 60 por ciento (como evidencian las declaraciones de 1997, arriba citadas, de los a la sazón principales directivos de Ford Canada y Chrysler Canada). La respuesta del Gobierno del Canadá a la pregunta 32 formulada por el Grupo Especial, que se refiere a prescripciones en materia de VAC basadas en un año de referencia y en un 40-50 por ciento, no se aplican a CAMI, que con arreglo a lo dispuesto en su SRO debe alcanzar un 60 por ciento de VAC. Asimismo, y en contra de lo afirmado por el Canadá sin pruebas documentales que lo acrediten, CAMI no puede alcanzar el 60 por ciento de VAC simplemente con el costo de la mano de obra. Por último, incluso en el marco de la MVTO de 1998, el costo de la mano de obra podría reducirse mediante la racionalización de las instalaciones de producción, por lo que en el futuro ese costo no bastaría por sí solo para satisfacer las prescripciones en materia de VAC.

6.569 El argumento del Canadá de que el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 no incluye la supeditación *de facto* es insostenible. La omisión de los términos "*de jure* o *de facto*" significa que el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 se aplica tanto a la supeditación *de jure* como a la supeditación *de facto*. Otro resultado sería absurdo y debe evitarse.

5. Argumentos de réplica de las Comunidades Europeas

6.570 Las **Comunidades Europeas** replican lo siguiente:

a) Las prescripciones en materia de proporción

6.571 El Canadá ha presentado varios argumentos para negar que, como consecuencia de las prescripciones en materia de proporción, la subvención está supeditada a los resultados de exportación. Todos ellos son erróneos o irrelevantes.

i) Los presuntos efectos de "facilitación de la importación" de la exención arancelaria son irrelevantes para determinar si se trata o no de una subvención a la exportación

6.572 El Canadá alega que caracterizar una medida que "facilita" las importaciones como subvención a la exportación sería inadecuado.

6.573 No obstante, para empezar, es dudoso que la exención arancelaria "facilite" en modo alguno las importaciones. Es evidente que facilita las importaciones de vehículos de motor para algunos fabricantes. Pero esto no significa que las importaciones se "faciliten" en general.

6.574 Además, la medida aquí impugnada no es la exención arancelaria como tal. La exención arancelaria sólo es una subvención a la exportación prohibida debido a las prescripciones en materia de proporción a cuyo cumplimiento está condicionada. Es evidente que esas prescripciones no son elementos intrínsecos de la exención arancelaria, y no es posible concebir que por sí mismas "faciliten" las importaciones. Su única finalidad es promover la producción local y la exportación de vehículos de motor.

6.575 En cualquier caso, el hecho de que la exención arancelaria "facilite" o no las importaciones carece de importancia. El Acuerdo SMC no prevé excepciones para las subvenciones a la exportación que tengan efectos "facilitadores del comercio". El apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC prohíbe todas las subvenciones a la exportación, con independencia de sus efectos en las importaciones en el país que concede la subvención.

ii) Los argumentos basados en el contexto extraídos por el Canadá de la Lista ilustrativa son erróneos, y en cualquier caso irrelevantes

6.576 El Canadá observa que las medidas en litigio son distintas de cualquiera de las prácticas a que se hace referencia en la Lista ilustrativa de subvenciones a la exportación que figura en el Anexo I del Acuerdo SMC.

6.577 Esto es cierto, pero carece de importancia. Como el mismo Canadá reconoce, la Lista ilustrativa que figura en el Anexo I es simplemente eso, una lista "ilustrativa" y no una lista "exhaustiva". Por consiguiente, no es posible extraer conclusiones *a contrario* de la Lista, salvo en las circunstancias bien definidas que se especifican en la nota a pie de página 5. En cualquier caso, los argumentos del Canadá basados en el contexto son claramente erróneos.

6.578 Según el Canadá, el hecho de que en cada una de las prácticas identificadas en la Lista ilustrativa se establezca un vínculo claro y directo entre la subvención y el producto exportado es particularmente significativo.

6.579 Esto no es correcto. La Lista incluye prácticas que no requieren ese vínculo. Por ejemplo, el párrafo a), que dice así:

> "El otorgamiento por los gobiernos de subvenciones directas a una empresa o producción haciéndolas depender de su actuación exportadora."

6.580 En cualquier caso, el sentido corriente de los términos del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 es claro e inequívoco y no deja resquicios para la reelaboración basada en el contexto que el Canadá sugiere. Lo único que requiere el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 es la existencia de una subvención condicionada a los resultados de exportación. No se requiere además que los productos que se benefician de la subvención sean necesariamente los mismos que los productos exportados.

6.581 De manera análoga, el Canadá aduce que los ejemplos contenidos en la Lista ilustrativa demuestran que la cuantía de la subvención debe aumentar cuando aumenta el volumen de exportación.

6.582 Tampoco esto es correcto. Supóngase, por ejemplo, que el Gobierno del Canadá decidiera otorgar una donación de 100.000 dólares a cualquier empresa cuyas exportaciones superaran 1 millón de dólares. Esa donación estaría indudablemente comprendida en el ámbito de aplicación del párrafo a) de la Lista. Sin embargo, la cuantía de la subvención no aumentaría si las exportaciones aumentaran.

6.583 Según el Canadá, en virtud del contexto también es significativo que la exención de impuestos o derechos o los programas de remisión descritos en los párrafos g), h) e i) de la Lista ilustrativa sólo se consideren subvenciones a la exportación si son "excesivos".

6.584 La pertinencia de este argumento es difícil de entender salvo como un intento del Canadá de oscurecer el debate. Los párrafos citados por el Canadá no son expresión de una especie de principio general no escrito de la normativa de la OMC que permita las exenciones o remisiones de derechos o impuestos siempre que no sean "excesivas". Por el contrario, esos párrafos reflejan la norma establecida en la nota 1 del Acuerdo SMC (que a su vez reproduce el texto de la Nota Interpretativa del artículo XVI del GATT). Esa norma constituye una excepción a la definición de "subvención" en el artículo 1 del Acuerdo SMC, y, como tal excepción, debe interpretarse estrictamente.

6.585 Las medidas en litigio trascienden claramente el ámbito de la nota 1, que en su parte pertinente dice así:

> "De conformidad con las disposiciones del artículo XVI del GATT de 1994 (Nota del artículo XVI) y las disposiciones de los Anexos I a III del presente Acuerdo, no se considerarán subvenciones la exoneración, a favor de un producto exportado, de los derechos ... que graven el producto similar cuando éste se destine al consumo interno, ni la remisión de esos derechos ... en un importe que no exceda de los totales adeudados o abonados."

6.586 Lo impugnado en el presente asunto es una exoneración de los derechos aplicables a los vehículos de motor importados, y no una exoneración de los derechos aplicables a los vehículos de motor exportados.

6.587 Además, la exención arancelaria no puede asimilarse a una "remisión" de los derechos "que graven" los productos exportados por los beneficiarios. La excepción prevista en la nota 1 con respecto a las remisiones de derechos se limita a las dos situaciones descritas en el párrafo i) del Anexo I, tal como se interpreta con más detalle en los Anexos II y III, es decir: i) cuando los insumos importados se usan en la fabricación de los productos exportados; y ii) cuando los insumos importados destinados a la producción de productos de exportación son sustituidos por insumos de

origen nacional de la misma calidad y características. En ambos casos, los insumos deben "consumirse" en la fabricación de los productos exportados.

6.588 La exención arancelaria no está englobada en ninguna de esas dos situaciones. Los productos abarcados por la exención arancelaria no son "insumos" utilizados (y muchos menos "consumidos") en la fabricación de los vehículos de motor exportados por los beneficiarios, sino vehículos de motor completos destinados a la venta en el Canadá. Por esa razón, en el caso de que el Canadá percibiera derechos sobre los vehículos de motor ahora importados al amparo de la exención arancelaria, no podría considerarse que esos derechos "graven" los vehículos de motor exportados por los beneficiarios.

*iii) El Canadá confunde la supeditación "*de jure*" con la supeditación "expresa"*

6.589 La prohibición de otorgar subvenciones a la exportación contenida en el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC se aplica a las subvenciones que están supeditadas a los resultados de exportación, ya sea "*de jure*" o "*de facto*". Las Comunidades Europeas alegan y han demostrado que en virtud de las prescripciones en materia de proporción la subvención a la exportación está supeditada "*de jure*".

6.590 El Canadá alega que la subvención no está supeditada "*de jure*" a los resultados de exportación porque ni la MVTO de 1998 ni las SRO hacen referencia alguna a la obligación de exportar.

6.591 Las Comunidades Europeas disienten de esa interpretación. El apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 establece una distinción entre supeditación "*de jure*" y supeditación "*de facto*", y no entre supeditación "expresa" y supeditación "implícita". Una subvención está supeditada "*de jure*" a los resultados de exportación cuando la obligación de exportar es consecuencia de la misma norma, tanto si dicha prescripción se estipula expresamente en la disposición como si está implícita en otras prescripciones así expresadas en la disposición. Por otro lado, una subvención está supeditada "*de facto*" a los resultados de exportación cuando la obligación de exportar no es consecuencia de la letra de la disposición, o al menos no lo es sólo de esa letra, sino de elementos fácticos ajenos a la disposición (incluido el ejercicio de poderes discrecionales por la autoridad que concede la subvención).

6.592 En el presente asunto, la obligación de exportar no se establece expresamente en la MVTO de 1998 ni en las SRO. Sin embargo, esa obligación es consecuencia necesaria de las prescripciones en materia de proporción, que sí se establecen expresamente en las disposiciones. Debido a ello, la exención arancelaria está supeditada "*de jure*", y no meramente "*de facto*", a los resultados de exportación.

iv) Las prescripciones en materia de proporción hacen que la subvención esté supeditada a los resultados de exportación

6.593 El Canadá aduce que los beneficiarios exportan basándose en consideraciones de mercado y no debido a la subvención. Más concretamente, según el Canadá, las exportaciones no son consecuencia de la exención arancelaria, sino de la exención de derechos concedida por los Estados Unidos a las importaciones de vehículos procedentes del Canadá.

6.594 Esto, aunque fuera cierto, sería irrelevante. El apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 prohíbe todas las subvenciones a la exportación, con independencia de que tengan efectos reales en el nivel de exportaciones. Una subvención a la exportación superflua no dejaría de ser una subvención prohibida. De hecho, el argumento del Canadá da un vuelco al apartado a) del párrafo 1 del

artículo 3. Lo importante en esa disposición no es si las exportaciones están supeditadas al otorgamiento de una subvención, sino si las subvenciones están supeditadas a los resultados de exportación.

6.595 Las Comunidades Europeas han demostrado fehacientemente que las prescripciones en materia de proporción hacen que la exención arancelaria esté supeditada a los resultados de exportación.

6.596 En los casos en que la proporción entre producción y ventas es 1 a 1 o superior, los beneficiarios no pueden vender en el Canadá vehículos importados al amparo de la exención arancelaria salvo que exporten una cantidad equivalente de vehículos. Esto no es una mera "hipótesis aritmética". Es una verdad manifiesta.[505]

6.597 En los casos en que la proporción es menor de 1 a 1, los beneficiarios pueden vender algunos vehículos importados aunque no exporten ninguno. No obstante, si exportan algunos vehículos, el valor de los vehículos de motor importados que pueden vender en el Canadá aumenta en una cantidad igual al valor de esas exportaciones. Por consiguiente, no puede negarse que en esta situación existe una subvención a la exportación, porque, utilizando las mismas palabras del Canadá, "hay primas o pagos adicionales si las exportaciones se llevan a cabo".

6.598 Los dos ejemplos utilizados por el Canadá no demuestran que las subvenciones no están supeditadas a los resultados de exportación.[506] Sólo demuestran que la cuantía de la subvención puede depender no sólo del volumen de las exportaciones sino también de otros factores, a saber, el volumen de producción, la proporción real entre producción y ventas y la medida en que cada beneficiario decida aprovechar la exención arancelaria.

6.599 Sin embargo, el hecho de que también otros factores puedan afectar a la cuantía de las subvenciones no significa que éstas no estén supeditadas a los resultados de exportación. El apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 no requiere que las subvenciones estén única y exclusivamente supeditadas a los resultados de exportación. Prohíbe las subvenciones supeditadas "... como condición única o entre otras varias condiciones". La exención arancelaria está supeditada a los resultados de exportación porque, en igualdad de circunstancias, la cuantía de la subvención es mayor si se exportan vehículos de motor que si se venden en el Canadá.

b) Las prescripciones en materia de VAC

i) Las prescripciones en materia de VAC hacen que la exención arancelaria esté supeditada de jure *al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados*

6.600 En contra de las conclusiones extraídas por el Canadá en su argumentación, las Comunidades Europeas alegan que las prescripciones en materia de VAC hacen que la exención arancelaria esté

[505] El mismo Canadá, tal vez involuntariamente, así lo reconoce cuando afirma que: "Además, el hecho de que muchas de las prescripciones en materia de proporción entre producción y ventas se fijen en menos de 1:1 prueba que la obtención de trato en régimen de franquicia no obliga en absoluto a exportar." Esta declaración implica el claro reconocimiento de que al menos en los casos en que la proporción es 1 a 1 o superior, los beneficiarios están "obligados" a exportar para poder obtener la exención arancelaria, y, por consiguiente, que la subvención está supeditada a los resultados de exportación.

[506] Los dos ejemplos parten de la base de una proporción entre producción y ventas de 1 a 1. Ofrecen una nueva confirmación, en el caso de que fuera necesaria, de que un beneficiario sujeto a esa proporción no puede vender vehículos importados salvo que exporte una cantidad equivalente.

supeditada "*de jure*", y no meramente "*de facto*" al empleo de productos locales con preferencia a los importados.

6.601 El Canadá sostiene que la exención arancelaria no está prohibida en virtud del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 porque las prescripciones en materia de VAC no "obligan" a emplear una determinada cantidad de productos nacionales, sino únicamente una cierta cantidad de VAC. Sin embargo, ese argumento se basa en una lectura errónea del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3.

6.602 El apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC no prohíbe únicamente las condiciones que requieran el empleo efectivo de productos nacionales por el beneficiario. Prohíbe cualquier condición que privilegie el empleo de los productos nacionales con preferencia a los importados, con independencia de que esa condición resulte siempre en el empleo efectivo de productos nacionales por los beneficiarios.

6.603 En otras palabras, el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 prohíbe cualquier subvención que esté "supeditada" a una condición que privilegie el empleo de productos nacionales con preferencia a los importados y no meramente las subvenciones que estén "supeditadas" al empleo efectivo de productos nacionales. En el presente asunto, la subvención está "supeditada" *de jure* a una prescripción en materia de valor añadido que privilegia el empleo de productos nacionales con preferencia a los importados. Por consiguiente, la subvención está "supeditada al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados" en el sentido del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3.

6.604 Esta interpretación es coherente con el sentido corriente de los términos del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3. Esa disposición no prohíbe las subvenciones supeditadas "al empleo de productos nacionales", sino las subvenciones que estén supeditadas "al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados". Los términos "con preferencia a los importados" (en inglés "over imported goods"; en francés "de préférence à des produits importés") serían del todo superfluos si la prohibición sólo se aplicara cuando la subvención estuviera supeditada al empleo efectivo de productos nacionales. Esos términos sólo adquieren significado si se interpreta que el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 prohíbe toda condición que privilegie el "empleo de productos nacionales con preferencia a los importados", con independencia de que en la práctica el beneficiario emplee efectivamente productos nacionales.

6.605 Además, esa interpretación es coherente con el objeto y fin del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3, que es evitar que las subvenciones se utilicen para discriminar entre productos nacionales y productos importados. La interpretación del Canadá sería contraria a ese objetivo. Suponiendo, por ejemplo, que un Miembro otorgara una subvención a condición de que el valor añadido local representara el 99 por ciento del valor de venta del beneficiario, si la interpretación del Canadá fuera correcta esa subvención no estaría prohibida por el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 a pesar de que no cabe la menor duda de que tendría tanto el objetivo como el efecto de discriminar contra los productos importados.

6.606 El contenido y los antecedentes de la elaboración del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 respaldan también la opinión de las CE. Al igual que el párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo sobre las MIC, el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC tiene por objeto aclarar y fortalecer las disciplinas del GATT que regulan las prescripciones en materia de contenido local.[507]

[507] Curiosamente, el Canadá fue uno de los participantes que propusieron que se insertara en el Acuerdo SMC una prohibición de otorgar subvenciones basadas en el contenido local (MTN.GNG/NG10/W25). El Canadá explicó la razón de su propuesta en la forma siguiente (sección 1 b)): "Las subvenciones que dependen -exclusivamente o como una de sus condiciones- del uso de productos nacionales en lugar de

Habida cuenta de ello, sería anómalo interpretar que el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 tiene un ámbito de aplicación más restringido que el párrafo 4 del artículo III del GATT.

6.607 En cualquier caso, aun suponiendo, a efectos de la argumentación, que "supeditada al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados" significa condicionada al empleo efectivo de productos nacionales, el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 no establece esa condición como condición necesaria. De hecho, esa disposición prohíbe el otorgamiento de subvenciones que estén supeditadas al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados "como condición única o entre otras varias condiciones".

6.608 Esto puede abarcar situaciones en las que una subvención está simultáneamente supeditada a dos o más condiciones cumulativas. Pero también podría aplicarse a situaciones en las que la subvención estuviera supeditada a dos o más condiciones alternativas, de modo que el cumplimiento de cualquiera de ellas otorgaría el derecho a conceder la subvención. Si una de esas condiciones es "el empleo de productos nacionales con preferencia a los importados", habrá de interpretarse que la subvención está prohibida por el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3, aunque también fuera posible tener derecho a obtener la subvención cumpliendo una condición alternativa no prohibida, como el empleo de una determinada cantidad de mano de obra nacional o de servicios nacionales.

6.609 De hecho, si el empleo de productos nacionales tuviera que ser siempre una condición necesaria, sería muy fácil eludir la prohibición establecida en el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 simplemente estableciendo que los beneficiarios también pueden obtener la subvención si cumplen alguna condición alternativa irrelevante pero disuasiva. Además, esa interpretación tendría el resultado absurdo de que una subvención condicionada al cumplimiento de una norma sobre contenido local o de una prescripción en materia de resultados de exportación no estaría prohibida ni por el apartado a) ni por el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3.

6.610 El Canadá sostiene que las CE interpretan el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 con demasiada amplitud, como consecuencia de lo cual las "prescripciones en materia de normas de origen también constituirían subvenciones prohibidas".

6.611 Este argumento refleja claramente la incomprensión de la naturaleza de las normas de origen. Para empezar, es evidente que las normas de origen no pueden constituir por sí mismas una subvención, y mucho menos una subvención prohibida, porque no entrañan contribuciones financieras.

6.612 Por tanto, cabe suponer que el argumento del Canadá es que en virtud de la interpretación propuesta por las CE la aplicación de un tipo arancelario preferencial únicamente a las importaciones que satisfacen determinadas prescripciones en materia de origen constituiría una subvención prohibida. Ese argumento pasa por alto una diferencia fundamental entre las normas de origen y las

---

productos importados, o de unos niveles de exportación, constituyen claramente subvenciones que distorsionan el comercio. La experiencia adquirida sobre las obligaciones vigentes y los precedentes en el marco del GATT indican que estas prácticas deben ser objeto en el GATT de una prohibición *explícita*" (cursiva añadida). En una nota de la Secretaría fechada el 16 de octubre de 1989 se resumen en la forma siguiente las opiniones de los participantes con respecto a la prohibición de las subvenciones basadas en el contenido local (MTN.GNG/NG10/13, página 8): "Algunos participantes manifestaron sus reservas en relación con la categoría propuesta de otras subvenciones relacionadas con el comercio. A su juicio las subvenciones que integrarían esta categoría estaban ya incluidas en el artículo III del Acuerdo General (subvenciones dependientes del uso de productos nacionales en vez de productos importados) o en el párrafo 4 del artículo XVI (subvenciones dependientes de unos niveles de exportación). Otros participantes aclararon que aunque esas subvenciones estaban ya prohibidas por otras disposiciones del Acuerdo General, su inclusión en la categoría de las subvenciones prohibidas serviría para conseguir una mayor claridad y seguridad."

prescripciones en materia de VAC. Las normas de origen se utilizan para determinar el país de origen de las importaciones[508], y no para establecer si los productos son "nacionales" o "importados", y por lo general se aplican en relación con medidas en la frontera, como los aranceles. En consecuencia, por definición, las normas de origen no pueden privilegiar el empleo de productos "nacionales" con preferencia a productos "importados". En todo caso, las normas de origen privilegiarían el empleo de productos originarios de un país exportador con preferencia a los originarios de otro país exportador.

ii) El apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 se aplica a la supeditación de facto

6.613 Aunque por las razones arriba expuestas las Comunidades Europeas estiman que las prescripciones en materia de VAC están supeditadas *de jure* al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados, también sostienen, alternativamente, que las prescripciones en materia de VAC hacen que la subvención esté supeditada *de facto* al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados.

6.614 El Canadá ha aducido que el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 no se aplica a la supeditación *de facto* basándose en las diferencias entre los términos de esa disposición y los del apartado a) del mismo párrafo. Este argumento no es convincente.

6.615 En las negociaciones del Acuerdo SMC nunca se planteó la cuestión de si el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 debía aplicarse también a las infracciones *de facto*. Por esa razón, no es posible sacar ninguna conclusión del hecho de que en ese apartado no se distinga expresamente entre supeditación *de jure* y supeditación *de facto*.

6.616 El sentido corriente del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 no excluye la supeditación *de facto*. Anteriores informes de grupos especiales y del Órgano de Apelación confirman que una prohibición puede aplicarse a infracciones *de facto* aunque la disposición pertinente no lo establezca en forma expresa.[509] Además, si el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 no se aplicara a la supeditación *de facto*, sería extremadamente fácil concebir medidas para eludir esa prohibición.

iii) Alternativamente, las prescripciones en materia de VAC hacen que la subvención esté supeditada de facto *al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados o a los resultados de exportación*

6.617 El Canadá sostiene que aun en el caso de que el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 se aplicara a la supeditación *de facto*, los hechos demuestran que en el presente asunto esa supeditación no se da, porque las prescripciones en materia de VAC pueden satisfacerse, y se satisfacen, exclusivamente sobre la base del costo de la mano de obra.

6.618 Sin embargo, como se ha indicado más arriba, el Canadá no ha fundamentado esa alegación. Las pruebas presentadas por el Canadá sólo demuestran que actualmente los costos de la mano de obra de los Tres Grandes y Volvo satisfacen las prescripciones en materia de VAC establecidas en la MVTO de 1998. No demuestra que los Tres Grandes satisfagan también sobre la base del costo de la mano de obra las prescripciones en materia de VAC, más exigentes, contenidas en las Cartas de Compromiso. Además, el Canadá ha reconocido que algunos de los beneficiarios de SRO no

[508] Cfr. el párrafo 2 del artículo 1 del Acuerdo sobre Normas de Origen. Obsérvese que esa disposición se refiere al trato de la nación más favorecida, inclusive con respecto a cuestiones reguladas por el artículo III del GATT, pero no al trato nacional con respecto a cuestiones en las que se utilizan normas de origen.

[509] Véase, por ejemplo, el informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 49, párrafo 233.

satisfacen sus prescripciones en materia de VAC únicamente sobre la base del costo de la mano de obra.

6.619 Al presentar sus alegaciones, las Comunidades Europeas han demostrado que las piezas y materiales representan en promedio hasta el 80 por ciento del costo de la venta de los vehículos de motor montados en el Canadá. El Canadá no ha impugnado ese porcentaje, y mal podría hacerlo, ya que se basa en los datos oficiales del Ministerio de Industria del Canadá. En respuesta a una pregunta formulada por el Grupo Especial, el Canadá se limita a aducir que "el costo de las piezas y materiales, como porcentaje del costo de las ventas, puede ser muy variable".[510] Sin embargo, aunque esto fuera cierto, ello no impediría que, al menos en el caso de algunos fabricantes, el porcentaje tuviera que ser necesariamente del 80 por ciento o más.

6.620 Todo esto significa que, en la práctica, la única forma concebible en que los beneficiarios pueden satisfacer las prescripciones en materia de VAC contenidas en las Cartas de Compromiso y las SRO sin emplear ningún producto nacional es exportando una gran cantidad de vehículos de motor y piezas para esos vehículos, de modo que el VAC no atribuible a piezas de esas exportaciones pueda añadirse al VAC no atribuible a piezas de los vehículos vendidos en el Canadá.[511]

6.621 Por consiguiente, en definitiva, las prescripciones en materia de VAC hacen que la exención arancelaria esté supeditada *de facto* ya sea al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados, contra lo dispuesto en el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3, ya sea a los resultados de exportación, contra lo dispuesto en el apartado a) del mismo párrafo.

6. Respuesta del Canadá a las réplicas de los demandantes

6.622 El **Canadá** responde lo siguiente:

a) Las medidas impugnadas no crean una subvención

6.623 En sus diversos argumentos, los demandantes han afirmado algunas veces, y otras veces simplemente dado por supuesto, que el régimen de franquicia otorgado por las medidas impugnadas constituye una subvención en el sentido del párrafo 1 del artículo 1 del Acuerdo SMC. Al afirmar esto, han alegado que existe una subvención porque el régimen de franquicia está englobado en el ámbito de aplicación del artículo 1.1 a) 1) ii) como contribución financiera en forma de ingresos públicos que en otro caso se percibirían pero que en éste se condonan o no se recaudan. Sin embargo, los demandantes han presentado pocas o ninguna prueba de sus alegaciones, aparte de una mecánica letanía de que una exención de derechos de importación debe considerarse "ingresos no recaudados" en el sentido del artículo 1.

---

[510] Respuesta del Canadá a la pregunta 24 del Grupo Especial. En apoyo de esa afirmación, el Canadá hace referencia a los porcentajes que el costo de los materiales representa en el "valor de venta bruto" expuestos en el Documento probatorio JPN-43-3 para Toyota y Honda. Sin embargo, la pertinencia de esos porcentajes puede ponerse en tela de juicio. En primer lugar, parecen corresponder a la producción de Honda y Toyota en el Japón, donde cabe suponer que más piezas se manufacturan en la fábrica matriz, y no en el Canadá. En segundo lugar, no está claro si el concepto de "valor de venta bruto" puede compararse con el de "costo de las ventas/valor de las expediciones" tal como se usa en las reglamentaciones del Canadá, que no incluye los gastos de venta. De cualquier manera, los porcentajes expuestos en el Documento probatorio JPN-43-3, aunque son algo más bajos del 80 por ciento (del 54 por ciento al 69 por ciento) confirman que un fabricante de vehículos de motor sólo puede satisfacer las prescripciones en materia de VAC estipuladas en las Cartas de Compromiso y las SRO utilizando una cantidad significativa de piezas y materiales locales, o, como única alternativa, exportando vehículos de motor o piezas para esos vehículos.

[511] Obsérvese que el Canadá no lo niega en su respuesta a la pregunta 25 del Grupo Especial.

6.624 El Japón citó el asunto *Indonesia - Automóviles* en apoyo de su opinión de que la exención de derechos constituye una subvención. Sin embargo, el informe del Grupo Especial sobre el asunto *Indonesia - Automóviles* no contiene un análisis de la cuestión que pueda resultar útil, porque Indonesia, la parte demandada, no sólo convino en que sus medidas constituían subvenciones a la exportación, sino que incluso insistió en ello.[512] Esto obedeció a que la defensa de Indonesia de su régimen ilícito dependía de convencer al Grupo Especial de que la exención de derechos era una subvención a la exportación y de que el período de gracia de ocho años acordado para las subvenciones a la exportación de los países menos adelantados debería considerarse también como una dispensa durante ocho años del cumplimiento de otras obligaciones establecidas en el marco de la OMC.

6.625 Las Comunidades Europeas han alegado que el Canadá "reconoce" que el trato en régimen de franquicia constituye una subvención. El Canadá no ha reconocido tal cosa. Por el contrario, ha mantenido que el régimen de franquicia para los productos no constituye necesariamente un caso de ingresos públicos no recaudados con arreglo al artículo 1.1 a) 1) ii) del Acuerdo SMC. Si así fuera, siempre existiría una subvención cuando un Miembro aplicara unilateralmente un tipo de derechos inferior a su tipo consolidado, como hace el Canadá al aplicar un tipo nulo a las piezas OEM para automóviles, como hacen a gran escala muchos Miembros que son países en desarrollo con altos tipos consolidados, y como hacen muchos Miembros al otorgar preferencias generalizadas o reembolsos de derechos. Los países en desarrollo lo hacen a gran escala: muchos de ellos tienen tipos consolidados muy altos, pero aplican tipos mucho más bajos. En todos esos casos se otorga un beneficio de conformidad con el apartado b) del párrafo 1 del artículo 1 del Acuerdo SMC. También existirá especificidad en muchos casos, por ejemplo, cuando el producto importado con derechos bajos es un componente para una industria de montaje nacional. Definir esos programas como "subvenciones" sería contrario al objeto y fin del Acuerdo sobre la OMC, donde se establece expresamente que las reducciones arancelarias contribuyen a los objetivos de las partes.[513]

6.626 Como también ha observado el Canadá, la nota 1 del artículo 1.1 a) 1) ii) excluye de la definición de "subvención" ciertas exenciones o remisiones no excesivas, como las exoneraciones de derechos, a pesar de que otorguen un beneficio directo a las exportaciones.[514] Por consiguiente, difícilmente puede justificarse la ampliación de la definición de "subvención" para que abarque exenciones o remisiones no excesivas de los derechos aplicables a las importaciones, especialmente cuando las reducciones arancelarias son una de las razones de ser de la OMC.

---

[512] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Indonesia - Automóviles*, *supra*, nota 270, párrafo 14.155.

[513] Véase el Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio en la publicación titulada Resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales: los textos jurídicos (Ginebra: Secretaría del GATT, 1994), página 6. El tercer párrafo del preámbulo se refiere a la contribución a los objetivos de la OMC "mediante la celebración de acuerdos encaminados a obtener, sobre la base de la reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de los demás obstáculos al comercio, así como la eliminación del trato discriminatorio en las relaciones comerciales internacionales".

[514] La nota 1 dice así: "De conformidad con las disposiciones del artículo XVI del GATT de 1994 (Nota del artículo XVI), y las disposiciones de los Anexos I a III del presente Acuerdo, no se considerarán subvenciones la exoneración, en favor de un producto exportado, de los derechos o impuestos que graven el producto similar cuando éste se destine al consumo interno, ni la remisión de estos derechos o impuestos en un importe que no exceda de los totales adeudados o abonados."

6.627 Si a pesar de todo el Grupo Especial estimara que el régimen de franquicia constituye una subvención, dicho régimen sería una subvención a la importación. En contra de lo que afirman los demandantes, el régimen de franquicia sólo puede obtenerse importando. Las medidas no imponen, ni *de jure* ni *de facto*, obligación alguna de exportar para obtener trato en régimen de franquicia. El trato en régimen de franquicia puede obtenerse sin exportar nada. La única forma de obtener beneficios adicionales es aumentar el valor de los vehículos importados.

6.628 Alternativamente, el trato en régimen de franquicia sería una subvención a la producción nacional, porque está supeditado al logro de una proporción entre producción y ventas. El Acuerdo SMC no prohíbe las subvenciones internas si no tienen efectos perjudiciales, a los que ninguno de los demandantes ha aludido.

b) El trato en régimen de franquicia no es incompatible con el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3

6.629 Aunque fuera una subvención, el trato en régimen de franquicia no es una subvención supeditada al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados en el sentido del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC. Tanto las alegaciones del Japón como las de las Comunidades Europeas se basan en interpretaciones de la expresión "supeditadas a" que privarían de todo sentido al concepto de supeditación.

6.630 Las Comunidades Europeas explican el "criterio de mera posibilidad" que propugnan aduciendo que el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 prohíbe cualquier condición que privilegie el empleo de productos nacionales con preferencia a los importados, con independencia de que esa condición resulte siempre en el empleo efectivo de productos nacionales.[515] Esa interpretación sustituiría el criterio basado en la expresión "supeditar" por uno basado en la expresión "afectar".

6.631 Las Comunidades Europeas añaden que el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 prohíbe toda subvención que esté supeditada a una condición que privilegie el empleo de productos nacionales con preferencia a los importados, y no sólo las subvenciones que estén "supeditadas" al empleo efectivo de productos nacionales.[516] Esto introduciría en el artículo 3 un elemento totalmente nuevo que no tiene fundamento en el texto de la disposición ni en la jurisprudencia.

6.632 El criterio de verificación propugnado por las CE choca frontalmente con la norma establecida en el artículo 3, que se caracteriza por la condicionalidad.[517] Corrientemente, por "condición" se entiende "algo que se demanda o exige como requisito previo para el otorgamiento o la realización de otra cosa; una estipulación".[518] Para que constituya una condición con arreglo al apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 el requisito previo para el otorgamiento de una subvención debe ser la prescripción de que se empleen productos nacionales con preferencia a los importados. A falta de esa estipulación, no hay condicionalidad.

---

[515] Respuesta de las CE a la pregunta 19 del Grupo Especial.

[516] Ibíd.

[517] Véase el informe del Grupo Especial sobre el asunto *Canadá - Aeronaves*, *supra*, nota 495, párrafo 9.376.

[518] *The New Shorter Oxford English Dictionary on Historical Principles*, volumen 1 (Oxford: Clarendon Press, 1993), página 472 (Documento probatorio CDA-15).

6.633 En el presente asunto no existe esa estipulación. La obtención de trato en régimen de franquicia, aunque fuera una subvención, no depende del empleo de productos nacionales con preferencia a los importados, sino del cumplimiento de una prescripción en materia de VAC, que puede satisfacerse sin usar ningún producto de origen nacional.

6.634 Las Comunidades Europeas aducen, alternativamente, que aun en el caso de que el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 exigiera el empleo efectivo de productos de origen nacional, "no requiere que esa condición sea necesaria".[519] Por definición, una "condición" innecesaria no es una condición.

6.635 Las Comunidades Europeas tratan de basar su argumento en que, con arreglo al apartado b) del párrafo 1 del artículo 3, las subvenciones están prohibidas si están supeditadas al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados "como condición única o entre otras varias condiciones".[520] La misma cláusula aparece en el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3. Esta cláusula significa que el empleo de productos nacionales o los resultados de exportación no tiene por qué ser la única condición para la obtención de la subvención. También puede ser necesario cumplir otras condiciones, pero cada una de ellas debe ser de cumplimiento obligatorio. La cláusula no significa, como sostienen las Comunidades Europeas, que pueda considerarse que una subvención está supeditada si el empleo de productos nacionales o los resultados de exportación no son obligatorios pero son algunos de los requisitos para obtener la subvención.[521] No significa, por ejemplo, que una subvención esté supeditada a los resultados de exportación si la obtención de la subvención depende ya sea de exportar o de vender en el mercado interior.

6.636 El Japón no se refiere al apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 en sus respuestas a las preguntas formuladas por el Grupo Especial. Se limita a aducir que el régimen de franquicia, "en virtud de la prescripción en materia de VAC" es una subvención supeditada *de jure* al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados porque la prescripción en materia de VAC es una prescripción jurídica y "sólo pueden contarse los costos de las piezas, los componentes y los materiales nacionales, y no los de los importados".

6.637 El Japón utiliza el término "supeditada a" correctamente cuando afirma que "la segunda condición a la que está supeditada la exención de derechos es la prescripción en materia de VAC". La obtención de la exención de derechos está condicionada al cumplimiento de una prescripción en materia de VAC. Sin embargo, el hecho de que el trato en régimen de franquicia esté jurídicamente "supeditado" al cumplimiento de una prescripción en materia de VAC no significa que esté "supeditado", *de jure* o *de facto*, al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados.

6.638 Las Comunidades Europeas aducen alternativamente que las prescripciones en materia de VAC hacen que el trato en régimen de franquicia sea una subvención supeditada *"de facto"* al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados, a pesar de que el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 no menciona la supeditación *de facto*. Las Comunidades Europeas sostienen que como "nunca fue objeto de debate durante las negociaciones del Acuerdo SMC ... no es posible extraer conclusión alguna del hecho de que el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 no distinga expresamente entre supeditación *de jure* y supeditación *de facto*.

---

[519] Respuesta de las CE a la pregunta 19 del Grupo Especial.

[520] Ibíd.

[521] Ibíd.

6.639 La sugerencia de que no puede atribuirse significado a un tratado porque no haya existido debate en los trabajos preparatorios no tiene fundamento en la doctrina sobre interpretación de los tratados. Sería contraria no sólo a las observaciones del Órgano de Apelación en el sentido de que una omisión "debe tener algún sentido"[522], sino también a lo establecido en la *Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados*, que relega los trabajos preparatorios del tratado a una condición suplementaria de la regla general de que un tratado deberá interpretarse de buena fe conforme al sentido corriente que haya de atribuirse a los términos del tratado en el contexto de éstos y teniendo en cuenta su objeto y fin.[523]

6.640 El contexto en el que ha de interpretarse el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 es la falta de toda referencia explícita a la supeditación *de facto* en dicho apartado, en contraste con el apartado a) del mismo párrafo del mismo artículo. Las Comunidades Europeas no pueden explicar esta diferencia de textos en un mismo párrafo. El hecho de que el Órgano de Apelación haya interpretado que otras disposiciones, como el artículo II del AGCS, se aplican también a la discriminación *de facto* tiene poca importancia; no entrañaba un contraste evidente en la expresión de obligaciones en dos disposiciones consecutivas dentro del mismo artículo.[524] El Órgano de Apelación ha sostenido que las diferencias textuales entre dos frases en el mismo artículo deben respetarse.[525] También ha sostenido que quien interpreta un tratado no tiene derecho a suponer que el uso de distintas palabras en distintos lugares en un acuerdo sea imputable a inadvertencia.[526] La única forma de aplicar esos principios al apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC es constatar que la obligación en él establecida se aplica exclusivamente a la supeditación *de jure*.

6.641 De todas maneras, aun en el caso de que del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 pudiera inferirse una referencia a la supeditación *de facto*, en el presente asunto no existe tal supeditación. El empleo de productos nacionales con preferencia a los importados no es una condición para satisfacer la prescripción en materia de VAC. CAMI, en virtud de su SRO, y los Tres Grandes fabricantes de automóviles cumplirían sus prescripciones en materia de VAC aunque todas las piezas que utilizan fueran importadas.

c) El trato en régimen de franquicia no es incompatible con el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3

6.642 De manera análoga, los demandantes tampoco han fundamentado sus respectivas alegaciones de que el trato en régimen de franquicia es incompatible con el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC. Esa disposición prohíbe las subvenciones que estén supeditadas *de jure* o *de facto*

---

[522] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Japón - Bebidas alcohólicas*, *supra*, nota 271, página 22.

[523] *Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados*, 23 de Mayo de 1969, Can. T.S. 1980, Nº 37, 1155 U.N.T.S. 331 (1969), 8 ILM 679, artículos 32 y 31.

[524] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 49, párrafos 233 y 234.

[525] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Japón - Bebidas alcohólicas*, *supra*, nota 271, página 22.

[526] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Comunidades Europeas - Medidas que afectan a la carne y a los productos cárnicos (Hormonas)*, adoptado el 13 de febrero de 1998, WT/DS26/AB/R y WT/DS48/AB/R, párrafo 164; informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Estados Unidos - Restricciones aplicadas a las importaciones de ropa interior de algodón y fibras sintéticas y artificiales*, adoptado el 25 de febrero de 1997, WT/DS24/AB/R, página 17.

a los resultados de exportación. El Canadá entiende que el Japón y las Comunidades Europeas no aducen que exista de hecho una supeditación a los resultados de exportación. Sostienen, antes bien, que en algunas circunstancias teóricas podría existir un incentivo para exportar como consecuencia de la prescripción en materia de proporción entre producción y ventas.

6.643 De hecho, considerada como medio para alentar jurídicamente las exportaciones, la proporción entre producción y ventas, en conjunción con el trato en régimen de franquicia, es singularmente ineficaz. Las exportaciones de vehículos de motor de los fabricantes facultados al Japón y las Comunidades Europeas son prácticamente nulas. La mayoría de su producción se exporta a los Estados Unidos. Esto no se debe a las medidas adoptadas por el Canadá, sino a la exención de derechos otorgada por los Estados Unidos[527], como confirma el hecho de que la producción de los fabricantes que no operan al amparo de la MVTO o las SRO en el Canadá sigue exactamente las mismas pautas.[528]

6.644 Pese a ello, el Japón sostiene que el trato en régimen de franquicia está supeditado *de jure* a los resultados de exportación porque la fórmula en que se expresan esas condiciones de la proporción [entre producción y ventas], tal como se estipula en la normativa canadiense aplicable (es decir, la MVTO y las SRO), demuestra claramente que la exención de derechos está supeditada a los resultados de exportación".[529] El Japón confunde la supeditación *de jure* de la obtención de trato de régimen de franquicia al logro de la proporción con la supeditación a los resultados de exportación. Una exigencia jurídica de alcanzar una proporción entre producción y ventas es manifiestamente distinta de una exigencia jurídica de exportar o de comprometerse a hacerlo. Al limitarse simplemente a sostener tal cosa, sin aportar prueba alguna, el Japón ni siquiera ha logrado establecer una presunción de supeditación.

6.645 Las Comunidades Europeas sugieren que el hecho de que el trato en régimen de franquicia facilite las importaciones carece de importancia porque el "Acuerdo SMC no prevé ninguna excepción aplicable a las subvenciones a la exportación con 'efectos facilitadores de las importaciones'", y que "las subvenciones a la exportación están siempre prohibidas, con independencia de sus efectos en las importaciones en el país que concede la subvención". Como explicó el Canadá en su respuesta a la pregunta 23 formulada por el Grupo Especial, el Canadá no ha alegado que exista una excepción para las subvenciones a la exportación que tengan efectos facilitadores de la importación. Antes bien, el Canadá ha indicado que el trato en régimen de franquicia, aun en el caso de que fuera una subvención, sería en primer lugar una subvención a las importaciones, y en segundo lugar a la producción. Las subvenciones a la producción no están prohibidas por el Acuerdo SMC, y el mero hecho de que se conceda una subvención a una empresa que exporta no implica necesariamente que esa subvención sea una subvención a la exportación.[530]

6.646 La única forma de obtener el trato en régimen de franquicia es importando. Las Comunidades Europeas no pueden conciliar el criterio de "supeditación a" los resultados de exportación con el hecho de que los fabricantes facultados puedan obtener el trato en régimen de franquicia aunque no exporten absolutamente nada. Como el Canadá ya ha señalado en el contexto del apartado b) del párrafo 3 del artículo 1, la supeditación requiere "condicionalidad". La exportación no es una

[527] Concedida inicialmente en el marco del Pacto del Automóvil y actualmente en el marco del TLCAN.

[528] Respuesta del Japón a la pregunta 1 del Canadá.

[529] Respuesta del Japón a la pregunta 21 del Grupo Especial.

[530] Véase la nota 4 del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3.

estipulación de la que dependa la concesión de trato en régimen de franquicia. Por definición, todo aquello cuya realización no se exige no es una condición.

6.647 Según el *New Shorther Oxford English Dictionary*, el sentido corriente de "condición" es "algo demandado o requerido como requisito previo para el otorgamiento o la realización de otra cosa; una estipulación". Con objeto de satisfacer la norma de condicionalidad establecida en el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3, el requisito previo para el otorgamiento de una subvención debe ser el resultado de la exportación. Si el resultado de la exportación no es un requisito previo o una estipulación para el otorgamiento de la subvención, la condicionalidad no existe.

6.648 Tampoco hay "primas o pagos adicionales" si las exportaciones se llevan a cabo, otro método para verificar la supeditación a los resultados de exportación citado y respaldado por las Comunidades Europeas. La única forma de obtener beneficios adicionales es aumentar el valor de los vehículos importados. Además, los beneficios no son en ningún caso pagos.[531]

6.649 Las Comunidades Europeas incurren asimismo en error cuando pasan por alto, caracterizándolo como una "reelaboración basada en el contexto", el argumento del Canadá de que el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 debe interpretarse en su contexto. Las Comunidades Europeas alegan que el sentido corriente de los términos del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 es claro e inequívoco y no deja resquicios para considerar ese contexto. No obstante, el Órgano de Apelación ha sostenido reiteradamente que lo que establece el sentido corriente que ha de atribuirse a los términos de un tratado es el contexto de las disposiciones de ese tratado, así como su objeto y fin.[532] Como estipula el párrafo 1 del artículo 31 de la *Convención de Viena*, "un tratado deberá interpretarse de buena fe conforme al sentido corriente que haya de atribuirse a los términos del tratado en el contexto de éstos y teniendo en cuenta su objeto y fin". Contrariamente a lo que alegan las CE, el contexto es un elemento esencial de la interpretación de los tratados y no meramente un instrumento secundario para resolver ambigüedades.

6.650 En el presente asunto, el contexto es crucial para determinar lo que constituye -y lo que no constituye- una subvención supeditada a los resultados de exportación. Un aspecto clave de ese contexto es la Lista ilustrativa que figura en el Anexo I del Acuerdo SMC. Como indicó el Canadá en su respuesta a la pregunta 23 del Grupo Especial, al despreciar por "irrelevante" la absoluta disimilitud entre las medidas en litigio y las de la Lista ilustrativa, las Comunidades Europeas han hecho caso omiso de la orientación ofrecida por el Órgano de Apelación.[533]

6.651 En el contexto de la Lista ilustrativa, sostener, como hacen los demandantes, que una remisión no excesiva de cargas a la importación es no sólo una subvención, sino además una "subvención a la exportación", es un salto interpretativo injustificable. Las Comunidades Europeas alegan que la limitación de los párrafos g) a i) de la Lista ilustrativa a las exenciones o remisiones de derechos o impuestos que sean excesivas no es expresión de un principio general en virtud del cual esas remisiones están autorizadas cuando no son excesivas. Sin embargo, los únicos programas de remisión o exención de impuestos no excesivos identificados en la Lista ilustrativa como subvenciones a la exportación no se refieren a las cargas a la importación, sino más bien a los

---

[531] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Estados Unidos - Bebidas derivadas de la malta*, *supra*, nota 427, párrafo 5.8.

[532] Véase, por ejemplo, el informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Estados Unidos - Gasolina*, *supra*, nota 487, página 17.

[533] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Canadá - Publicaciones*, *supra*, nota 280, páginas 33 y 34.

impuestos directos o las cotizaciones de seguridad social (párrafo e)). Por lo demás, incluso esas remisiones sólo se consideran subvenciones a la exportación cuando están concedidas "específicamente en función de las exportaciones". Las únicas remisiones de cargas a la importación identificadas en la Lista ilustrativa son las que son excesivas y además están vinculadas directamente con un producto exportado.[534] Es evidente que el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3, interpretado en su contexto, no es aplicable a las medidas en litigio.

7. Observaciones del Japón en relación con la respuesta del Canadá

6.652 En relación con la respuesta del Canadá, el **Japón** aduce lo siguiente:

6.653 Las medidas constituyen, sin duda, una subvención en el sentido del artículo 1.1 a) 1) ii) del Acuerdo SMC si, por ejemplo, el Canadá aplica derechos de aduana del 6,1 por ciento a un producto procedente de determinados países y derechos nulos al mismo producto cuando procede de otros países. El que los derechos aplicados sean inferiores a los consolidados no afecta a la determinación de existencia de una subvención. Y esa diferencia en los tipos de derechos aplicados no suele denominarse "reducción arancelaria". El que la subvención esté o no prohibida depende de las condiciones a las que esté supeditada. Las devoluciones de las cargas e incluso los sistemas generalizados de preferencias constituirían subvenciones prohibidas si establecieran condiciones previstas en el párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC.

8. Observaciones de las Comunidades Europeas en relación con la respuesta del Canadá

6.654 En relación con la respuesta del Canadá, las **Comunidades Europeas** aducen lo siguiente:

a) La exención arancelaria es una subvención

6.655 El Canadá adujo en su respuesta inicial que la exención arancelaria no era una subvención supeditada al resultado de las exportaciones o al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados. Posteriormente, el Canadá ha ido más allá y alega que la exención arancelaria ni siquiera es una subvención.

6.656 El Canadá alega que si la exención arancelaria fuera una subvención, "existiría una subvención cada vez que un Miembro aplicara unilateralmente un tipo de derechos inferior a su tipo consolidado".

6.657 Ese argumento pasa por alto una cuestión esencial. La definición de subvención en el párrafo 1 del artículo 1 del Acuerdo SMC requiere que los ingresos que se "condonen" o no se "recauden" por el Gobierno se "percibirían en otro caso". En otras palabras, es preciso que exista una obligación jurídica de pagar los derechos o impuestos eximidos o condonados por el Gobierno.

6.658 Los tipos de derechos consolidados no son "pagaderos" por los importadores. Cuando un Miembro consolida un arancel asume simplemente la obligación de no aplicar aranceles superiores al tipo consolidado. Como las consolidaciones arancelarias no obligan a los gobiernos a aplicar los tipos consolidados, la mera existencia de una consolidación arancelaria no puede, como tal, imponer a los importadores la obligación de pagar esos tipos.

[534] Párrafo i).

6.659 En su respuesta a las réplicas de los demandantes, el Canadá reitera que de la nota 1 y los párrafos g) a i) de la Lista ilustrativa puede derivarse el principio general de que una exención de derechos sólo constituye una subvención si es "excesiva".

6.660 Sin embargo, y por definición, una exención de derechos de importación nunca puede ser "excesiva". En efecto, "excesiva" ¿en comparación con qué? La consecuencia necesaria del argumento del Canadá es pura y simplemente que una exención de derechos nunca puede constituir una subvención.

6.661 No obstante, si así fuera, no habría razón alguna para restringir las circunstancias en las que la remisión de derechos de importación no se considera una subvención. Por ejemplo, si la exención de los derechos de importación aplicables a la maquinaria utilizada para el montaje de vehículos de motor no es una subvención, ¿por qué habría de constituir una subvención a la exportación el pago y la subsiguiente remisión de esos derechos?

6.662 Sin embargo, la nota 1 estipula que sólo se considerará que las remisiones de derechos no son subvenciones cuando los derechos de importación "graven" los productos exportados, lo que de conformidad con los Anexos I a III significa que los derechos deben haberse percibido sobre insumos "consumidos" en la producción de los productos exportados.

6.663 Lejos de encontrar apoyo en la nota 1 y la Lista ilustrativa, el principio sostenido por el Canadá vaciaría de contenido el párrafo i) de esa Lista, así como grandes partes de los Anexos II y III.

b) La exención arancelaria está prohibida por el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3

6.664 El Canadá alega que aun en el caso de que la exención arancelaria fuera una subvención, sería una "subvención a la importación" y no una "subvención a la exportación" porque el "trato en régimen de franquicia sólo puede obtenerse importando".

6.665 El argumento del Canadá se basa en la suposición errónea de que una subvención, por el mero hecho de estar "supeditada" a la importación, no puede estar también "supeditada" a los resultados de exportación.

6.666 Aunque es cierto que "el trato en régimen de franquicia sólo puede obtenerse importando", la mera importación de vehículos de motor no es condición suficiente para beneficiarse de la subvención. Un beneficiario puede no importar y vender en el Canadá cuantos vehículos de motor desee. Sólo puede importar y vender en el Canadá una cantidad limitada de vehículos de motor. Como se ha demostrado, esa cantidad depende de la cantidad de vehículos de motor exportados por cada beneficiario. Debido a ello, la subvención está supeditada a los resultados de exportación en el sentido del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3.

6.667 El Canadá aduce también que, alternativamente, el trato en régimen de franquicia no sería una subvención a la exportación, sino más bien "... una subvención a la producción nacional, porque está supeditada a una proporción entre producción y ventas".

6.668 El Canadá incurre de nuevo en el mismo error. Las subvenciones "a la producción" y las "subvenciones a la exportación" no son categorías mutuamente excluyentes. Aparentemente, el Canadá no tiene en cuenta el hecho de que los productos "exportados" tienen que "producirse" antes. Por esa razón, cualquier subvención a la "exportación" será también normalmente una subvención a la "producción".

6.669 En el presente caso, la subvención está supeditada a la producción en el sentido de que los beneficiarios no pueden obtener la exención arancelaria si no producen algunos vehículos de motor en el Canadá. Pero la subvención está además supeditada a los resultados de exportación porque, si las demás circunstancias no cambian, la cuantía del beneficio es mayor si se exportan los vehículos de motor que si se venden en el Canadá.

6.670 El Canadá aduce también que la exención arancelaria es "singularmente ineficaz" porque los beneficiarios exportan "la mayoría de su producción" a los Estados Unidos en lugar de hacerlo a las Comunidades Europeas o el Japón.

6.671 Como ya han explicado las Comunidades Europeas, el que la exención arancelaria tenga o no efectos reales es totalmente irrelevante, porque el Acuerdo SMC prohíbe todas las subvenciones a la exportación, con independencia de sus efectos. En cualquier caso, el hecho de que haya pocas exportaciones a las Comunidades Europeas o el Japón no significa necesariamente que la subvención no perjudique a esos Miembros. Las Comunidades Europeas subrayan que, por ejemplo, el desplazamiento de las exportaciones de un mercado de un tercer país se considera un "efecto desfavorable" recurrible en la parte III del Acuerdo SMC.

c) La exención arancelaria está prohibida por el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3

i) El apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 prohíbe todas las subvenciones que estén supeditadas a cualquier condición que privilegie el empleo de productos nacionales con preferencia a los importados

6.672 Las CE han sostenido que el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 prohíbe todas las subvenciones que estén supeditadas a cualquier condición que privilegie el empleo de productos nacionales con preferencia a los importados, y no sólo las subvenciones que requieren el empleo efectivo de productos nacionales.

6.673 Las Comunidades Europeas han aducido que su interpretación es coherente con el sentido corriente de los términos del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3, y que se fundamenta en el contexto de esa disposición, así como en su objeto y fin y en los antecedentes de negociación del Acuerdo SMC.

6.674 El Canadá no ha respondido a ninguno de esos argumentos. En lugar de ello, en respuesta a las réplicas de los demandantes, el Canadá insiste en aducir que la posición de las CE es incompatible con la noción de "supeditación". Sin embargo, ese argumento está desencaminado. La cuestión en litigio no es el significado del término "supeditado". Las Comunidades Europeas no discuten la sugerencia tautológica del Canadá de que "supeditación" significa "condicionalidad". La cuestión en litigio es el significado de los términos "empleo de productos nacionales con preferencia a los importados". En otras palabras, la cuestión en litigio no es si la subvención tiene que ser "condicional", sino cuál es la "condición" pertinente.

ii) El apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 no requiere que el empleo de productos nacionales con preferencia a los importados sea una condición necesaria

6.675 Las Comunidades Europeas han aducido también que incluso si la expresión "supeditada al empleo de productos nacionales con preferencia los importados" significara "supeditada al empleo efectivo de productos nacionales", el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 no establece esa condición como necesaria.

6.676 De hecho, el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 prohíbe el otorgamiento de subvenciones que estén supeditadas al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados "como condición única o entre otras varias condiciones". Esto puede abarcar los casos en que una subvención está sujeta al cumplimiento de dos o más condiciones alternativas, de manera que el cumplimiento de cualquiera de ellas confiere el derecho a obtener la subvención.

6.677 El Canadá responde que, por definición, una condición alternativa no sería una condición. Las Comunidades Europeas disienten. Supóngase, por ejemplo, que un Miembro otorga una subvención a las empresas que exportan productos por valor de 1 millón de euros o crean 1.000 empleos. Claramente, esa subvención estaría "supeditada", aunque ni la exportación ni la creación de empleo sean condiciones "necesarias" para obtener la subvención.

6.678 Una subvención sujeta a dos o más "alternativas" sólo deja de estar "supeditada" si las alternativas permitidas agotan todas las opciones posibles. Por ejemplo, una subvención cuyo otorgamiento dependa de la exportación de productos o de su venta en el mercado interior no estaría verdaderamente "supeditada" a ninguna de esas condiciones porque el beneficiario no tiene otras opciones.

iii) El apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 se aplica también a la supeditación de facto

6.679 Como ya se ha dicho, las Comunidades Europeas consideran que las prescripciones en materia de VAC hacen que la exención arancelaria esté supeditada *de jure* al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados. Con todo, las Comunidades Europeas también han sugerido, alternativamente, que las prescripciones en materia de VAC hacen que la exención arancelaria esté supeditada *de facto* al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados.

6.680 El Canadá sostiene que el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 no se aplica a la supeditación *de facto*. Sin embargo, el único argumento presentado por el Canadá es que dicha disposición, en contraste con el apartado a) del mismo párrafo, no se refiere expresamente a la supeditación *de facto*.

6.681 El apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 es parte de contexto del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3, y como tal puede ser un elemento pertinente para su interpretación. Pero no es el único.

6.682 Como recordó el Órgano de Apelación en el asunto *Estados Unidos - Camarón*, el análisis interpretativo "debe comenzar por centrarse en el texto de la disposición que va a interpretar".[535] El sentido corriente del texto del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 no excluye la supeditación *de facto*. No debe permitirse que una interpretación contextual basada exclusivamente en el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 prevalezca sobre el sentido corriente de los términos del apartado b) de dicho párrafo.

6.683 Las diferencias de texto entre el apartado a) y el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 pueden explicarse en virtud de los antecedentes de su negociación. La referencia explícita a la supeditación *de facto* que figura en el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 fue propuesta por las Comunidades Europeas.[536] La propuesta de las CE se basaba en la premisa de que "la actual

[535] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Estados Unidos - Camarón*, *supra*, nota 301, párrafo 114.

[536] Documento MTN.GNG/NG10/W/31, 27 de noviembre de 1989, sección 1a.

disciplina se aplica también a las subvenciones supeditadas *de facto* a las exportaciones".[537] Por tanto, la finalidad de la propuesta de las CE no era extender la prohibición de las subvenciones a la exportación a las subvenciones *de facto* a la exportación, sino "ofrecer orientaciones más claras para identificar subvenciones *de facto* con objeto de evitar ampliaciones indebidas de la categoría de subvenciones a la exportación".[538]

6.684 Los demás participantes aceptaron la premisa de que la supeditación *de facto* a las exportaciones ya estaba prohibida por las disciplinas existentes, y las negociaciones se centraron en el texto de la nota del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3, donde se especifica el criterio para la interpretación de la supeditación *de facto* a las exportaciones, antes que en la inclusión en el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 de una referencia expresa a la supeditación *de facto* a las exportaciones.

6.685 No debe interpretarse que el mero hecho de que el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 no se refiera expresamente a la supeditación *de facto* signifique que sus redactores pretendieran restringir el ámbito de aplicación de esa disposición a las subvenciones supeditadas *de jure*. Lo que significa es que los redactores no consideraron necesario definir un criterio para identificar las subvenciones supeditadas *de facto* al contenido local, simplemente porque esa noción se comprende más fácilmente. Por la misma razón, los redactores tampoco consideraron necesario suplementar el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 con una Lista ilustrativa de subvenciones supeditadas al contenido local prohibidas.

6.686 En cualquier caso, el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 no es el único elemento contextual pertinente. Como ya han explicado las Comunidades Europeas, el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 se insertó en el Acuerdo SMC con la finalidad de aclarar y fortalecer las disciplinas del GATT aplicables a las prescripciones en materia de contenido local. Habida cuenta de ello, sería anómalo interpretar que el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 tiene un ámbito más restringido que el párrafo 4 del artículo III del GATT.

6.687 Además, las disposiciones de un tratado deben interpretarse no sólo "en su contexto", sino también "a la luz de su objeto y fin". El objeto y fin del párrafo 1 del artículo 3 es evitar que se utilicen subvenciones para discriminar entre los productos nacionales y los importados que se utilizan en la manufactura de otros productos. Si se aceptaran las opiniones del Canadá, los Miembros podrían concebir con gran facilidad medidas para eludir lo dispuesto en el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3. Como ya han explicado las Comunidades Europeas, la posición del Canadá llevaría al resultado absurdo de que, por ejemplo, una subvención supeditada a una prescripción de valor añadido nacional del 99 por ciento no estaría prohibida por el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3, aunque es evidente que esa subvención discriminaría contra los productos importados.

iv) Alternativamente, las prescripciones en materia de VAC hacen que la subvención esté supeditada de facto *al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados o a los resultados de exportación*

6.688 En su respuesta a las réplicas de los demandantes, el Canadá reitera que aun en el caso de que el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 se aplicara a la supeditación *de facto*, en el presente asunto no existe supeditación *de facto* porque los Tres Grandes y CAMI satisfacen sus prescripciones en materia de VAC simplemente sobre la base del costo de la mano de obra.

---

[537] Ibíd.

[538] Ibíd.

6.689 El Canadá no ha fundamentado esa afirmación. Las pruebas presentadas por el Canadá sólo demuestran que actualmente los Tres Grandes satisfacen las prescripciones en materia de VAC establecidas en la MVTO de 1998 simplemente sobre la base del costo de la mano de obra. Pero no demuestran que también puedan satisfacer las prescripciones en materia de VAC establecidas en las Cartas de Compromiso sin utilizar piezas y materiales de origen nacional.

6.690 En lo tocante a CAMI, el Canadá no ha presentado ninguna prueba. Las Comunidades Europeas han demostrado que, en promedio, el costo de los materiales representa un 80 por ciento del costo total de las ventas de los vehículos de motor montados en el Canadá. El Canadá no ha puesto objeciones a esa cifra. Aun teniendo en cuenta las "amplias" variaciones en los costos entre fabricantes a que ha hecho referencia el Canadá[539], es sencillamente imposible que el costo de la mano de obra pueda por sí solo representar hasta el 60 por ciento del costo de las ventas de cualquier coche de pasajeros montado por CAMI. La única forma posible en la que CAMI podría satisfacer la prescripción en materia de VAC del 60 por ciento establecida en su SRO sin utilizar piezas y materiales de origen nacional es exportando una cantidad sustancial de vehículos y piezas, lo que haría que la subvención estuviera supeditada a los resultados de exportación.

9. Respuesta suplementaria del Canadá

6.691 El **Canadá** responde lo siguiente:

a) Las medidas son compatibles con el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3

6.692 El Japón ha afirmado, basándose en su réplica en un nuevo ejemplo hipotético, que existe supeditación porque el trato en régimen de franquicia necesariamente aumenta cuando aumenta el volumen de exportación. En el argumento del Japón hay un error técnico, porque las proporciones entre producción y ventas se basan en el valor y no en el volumen, como afirma el Japón. Más significativamente, el argumento del Japón presenta dos importantes deficiencias sustantivas.

6.693 En primer lugar, el ejemplo del Japón sólo demuestra que un aumento del valor de las exportaciones podría permitir a una empresa importar más vehículos en régimen de franquicia, pero no que necesariamente lo permitirá. Como demostró el Canadá en su respuesta inicial, el valor de las importaciones en régimen de franquicia puede también aumentar sustancialmente aunque el valor de exportación disminuya sustancialmente. Por otro lado, los fabricantes sólo obtienen la presunta subvención si efectivamente importan. Paradójicamente, el trato en régimen de franquicia es un incentivo para aumentar las importaciones y reducir las exportaciones si una empresa quiere aprovechar al máximo el beneficio *ad valorem* del ahorro de derechos.

6.694 En segundo lugar, aun en el caso de que el valor de la presunta subvención aumentara al aumentar el valor de exportación, ello no sería suficiente para establecer que existe supeditación. El mismo aumento se produciría también en virtud de cualquier subvención unitaria a la producción. Esa subvención no sería una subvención a la exportación porque, como ocurre en el presente asunto, la exportación no es una condición para obtener el beneficio. Al no existir esa condicionalidad, una subvención no está supeditada a los resultados de exportación.

6.695 El Japón aduce también que las proporciones establecidas para los fabricantes de automóviles que operan al amparo de la MVTO son uno a uno o superiores, basándose en dos declaraciones de algunos directivos de las empresas. El Canadá supone que esos directivos estaban redondeando las proporciones para mayor simplicidad. Como afirmó el Canadá en su respuesta a la pregunta 36 del

[539] Respuesta del Canadá a la pregunta 24 del Grupo Especial.

Grupo Especial, las proporciones establecidas para esas empresas oscilan entre poco más de 80 a 100 y algo menos de 100 a 100. Ninguna de ellas alcanza o supera la proporción 1 a 1.

6.696 Las Comunidades Europeas, que han detallado su alegación más que el Japón, aducen que incluso con proporciones inferiores a uno a uno debe considerarse que la proporción entre producción y ventas constituye una subvención a la exportación porque en algún momento sólo será posible aumentar las importaciones en régimen de franquicia exportando más. Esto puede afirmarse tanto para una proporción de 0,5 a 1 como para una proporción de 0,99 a 1. Naturalmente, según esta teoría de las Comunidades Europeas, cualquier subvención pagadera en proporción directa a la producción es una subvención ilícita a la exportación porque en algún momento los mercados nacionales estarán saturados, dejando como única alternativa los mercados de exportación.

6.697 El Acuerdo SMC no prohíbe las subvenciones supeditadas a la producción, aunque una subvención por unidad de producción es un incentivo mucho mayor para exportar que el trato en régimen de franquicia impugnado en el presente asunto. Esto es así porque una subvención por unidad de producción aumenta con cada unidad de producción. En contraste, como el Canadá ha demostrado, el valor del trato en régimen de franquicia no aumenta cuando aumentan las exportaciones, sino sólo cuando aumentan las importaciones.

6.698 Los reclamantes no han podido refutar con éxito la posición del Canadá de que una constatación de que las medidas son incompatibles con el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 obligaría al Grupo Especial a hacer caso omiso del contexto del Acuerdo SMC. El contexto del Acuerdo SMC, incluida la Lista ilustrativa, no respalda en absoluto la afirmación de los reclamantes de que una remisión no excesiva de las cargas a la importación es no sólo una subvención sino además una subvención a la exportación.

6.699 En su réplica, las Comunidades Europeas se limitan a reiterar su argumento de que el contexto del Acuerdo SMC no debe tenerse en cuenta, a pesar de las reiteradas constataciones del Órgano de Apelación de que el contexto es un elemento esencial de la interpretación de los tratados. Como observó el Canadá en su respuesta a las réplicas, los únicos programas de exención fiscal no excesivos enumerados en la Lista ilustrativa como subvenciones a la exportación no se refieren a derechos de importación, y además esos programas sólo son subvenciones a la exportación en la medida en que estén específicamente relacionados con exportaciones. Las remisiones de derechos de importación sólo se enumeran en la Lista ilustrativa en la medida en que sean excesivas y estén además directamente vinculadas a un producto exportado. No hay en la Lista ilustrativa nada que justifique la aplicación del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 a las presentes medidas, que no son excesivas y no guardan ninguna relación, directa o indirecta, con un producto exportado.

b) Las medidas son compatibles con el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3

6.700 Ambos demandantes alegan también que la prescripción en materia de VAC hace que el trato en régimen de franquicia sea una subvención supeditada *de jure* al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados con arreglo al apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC. El Canadá ya ha explicado en sus diversos argumentos ante el Grupo Especial por qué razona la interpretación de las CE de la expresión "supeditadas a" como un criterio de "mera posibilidad" no encuentra fundamento alguno en el texto del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 y es contraria al criterio jurídico determinante del artículo 3, que es la condicionalidad.

6.701 El Japón, por su parte, acusa al Canadá de pasar por alto el "texto expreso" del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3. De los argumentos del Japón parece deducirse que el Japón respalda la interpretación de las CE del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3. El Japón afirma que la expresión "supeditadas al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados" incluye la

supeditación a una condición que requiera o favorezca el empleo de productos nacionales con preferencia a los importados. Esto sugiere claramente que el Japón no comprende el significado de la expresión "texto expreso".

6.702 El texto expreso del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 es "supeditadas al empleo ...". "Supeditadas al" no significa que privilegien. El requisito previo para el otorgamiento de una subvención tiene que ser el empleo de productos nacionales con preferencia a los importados. En el presente asunto, aunque el trato en régimen de franquicia fuera una subvención, el requisito previo para la obtención de trato en régimen de franquicia es el logro de un determinado VAC. Dado que un fabricante puede alcanzar el VAC que le corresponde empleado o sin emplear productos nacionales, el empleo de productos nacionales con preferencia a los importados no es un requisito previo para obtener el trato en régimen de franquicia. Por consiguiente, las medidas carecen de la condicionalidad que caracteriza a las subvenciones prohibidas.

6.703 Los argumentos de los demandantes convertirían en apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 en una prohibición de cualquier medida que otorgara un trato arancelario más bajo a los productos importados sobre la base de que los productos importados contuvieran o utilizaran productos nacionales del país importador. Según la teoría de los demandantes, si esas medidas no fueran subvenciones contrarias al apartado b) del párrafo 1 del artículo 3, habría que considerar que infringen el apartado a) del mismo párrafo.

6.704 Ambos demandantes insisten, alternativamente, en que a pesar de lo dispuesto en el texto del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3, la subvención presuntamente otorgada por las medidas está supeditada *de facto* al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados. Ninguno de los demandantes ha explicado por qué razón debe entenderse que el ámbito de aplicación del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 debe extenderse a la supeditación *de facto*, cuando los términos expresos "*de jure* o *de facto*" figuran en el apartado a) del mismo artículo. Las Comunidades Europeas no aludieron de nuevo a esta cuestión en su réplica. En sus argumentos de hoy se han referido a la posición que ellas mismas adoptaron durante la negociación del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 en el sentido de que "la actual disciplina se aplica también a las subvenciones supeditadas *de facto* a las exportaciones". No puede decirse que esto explique el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3.

6.705 El Japón afirma simplemente que, a falta de esos términos, debe entenderse que el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 se aplica tanto a la supeditación *de jure* como a la supeditación *de facto*. Esta afirmación pasa por alto tanto el significado de la referencia específica a "*de jure* o *de facto*" en el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 como las constataciones pertinentes del Órgano de Apelación sobre esta cuestión a las que el Canadá ha hecho referencia en sus argumentos.

6.706 Además, aun en el caso de que el ámbito de aplicación del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 se extendiera a la supeditación *de facto*, los demandantes tampoco han demostrado que las medidas satisfagan el criterio jurídico de condicionalidad al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados. Y difícilmente podrían hacerlo, dado que el trato en régimen de franquicia es accesible aunque no se incluyan productos nacionales en el cumplimiento de la prescripción en materia de VAC, como ocurre, por ejemplo, en el caso de los fabricantes facultados que cumplen las prescripciones en materia de VAC simplemente sobre la base del costo de la mano de obra.

E. APLICABILIDAD DEL AGCS A LAS MEDIDAS

1. Argumentos del Japón

6.707 El **Japón** aduce lo siguiente:

6.708 La exención de derechos y las condiciones a ella asociadas están englobadas en el ámbito de aplicación del AGCS, que regula "las medidas adoptadas por los Miembros que afecten al comercio de servicios".[540]

6.709 La exención de derechos y las condiciones a ella asociadas constituyen una medida adoptada por un gobierno central (es decir, el Gobierno del Canadá) en forma de ley, reglamento o disposición administrativa (es decir, la MVTO de 1998, las SRO, las Cartas de Compromiso y las disposiciones administrativas), en el sentido del párrafo 3 del artículo I y el artículo XXVIII del AGCS.[541] Por consiguiente, la exención de derechos es una "medida adoptada por un Miembro" con arreglo al párrafo 1 del artículo I del AGCS.

6.710 Además, la exención de derechos es una medida "que afecta al comercio de servicios" en el sentido del artículo I y el párrafo c) del artículo XXVIII del AGCS, porque afecta: i) a las condiciones de la competencia en el suministro de servicios entre proveedores de servicios comerciales al por mayor; y ii) a las condiciones de competencia en el suministro de servicio entre proveedores de servicios en relación con la producción de vehículos de motor.[542] El Grupo Especial encargado del asunto *CE - Bananos III* constató que no hay medidas excluidas *a priori* del ámbito de aplicación del AGCS. El mismo Grupo Especial confirmó que los incisos i) a iii) del párrafo c) del artículo XXVIII del AGCS no contienen una definición de las "medidas adoptadas por los Miembros que afectan al comercio de servicios" como tales, sino que son una lista ilustrativa de cuestiones con respecto a las cuales se podrían adoptar esas medidas.[543] El Grupo Especial encargado del asunto *CE - Bananos III* determinó asimismo que la expresión "afecten" que figura en el párrafo 1 del

---

[540] El párrafo 1 del artículo I del AGCS dice así: "El presente Acuerdo se aplica a las medidas adoptadas por los Miembros que afecten al comercio de servicios".

[541] Con arreglo al párrafo 3 del artículo I del AGCS, se entiende por "medidas adoptadas por los Miembros" las medidas adoptadas por ... gobiernos y autoridades centrales, regionales o locales. Con arreglo al artículo XXVIII del AGCS, por "medida" se entiende cualquier medida adoptada por un Miembro, ya sea en forma de ley, reglamento, procedimiento, decisión o disposición administrativa, o en cualquier otra forma.

[542] El apartado c) del artículo XXVIII del AGCS establece lo siguiente:

> c) "medidas adoptadas por los Miembros que afecten al comercio de servicios" abarca las medidas referentes a:
>
> i) la compra, pago o utilización de un servicio;
>
> ii) el acceso a servicios que se ofrezcan al público en general por prescripción de esos Miembros, y la utilización de los mismos, con motivo del suministro de un servicio;
>
> iii) la presencia, incluida la presencia comercial, de personas de un Miembro en el territorio de otro Miembro para el suministro de un servicio.

[543] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 269, párrafo 7.280. Esta aseveración del Grupo Especial fue respaldada en lo fundamental por el Órgano de Apelación en su informe sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 49, párrafo 220.

artículo I del AGCS tenía que interpretarse ampliamente. Observó que esa disposición del AGCS se refiere a las medidas en función de su efecto, lo que significa que pueden ser de cualquier tipo o guardar relación con cualquier aspecto de las reglamentaciones.[544] A ese respecto, el Grupo Especial concluyó que:

> "... los redactores adoptaron deliberadamente la expresión "que afecten" y "suministro de un servicio" para asegurar que las disciplinas del AGCS comprendiesen cualquier medida que influyese en las condiciones de la competencia del suministro de un servicio, independientemente de que esa medida rigiese directamente el suministro del servicio o lo afectase indirectamente."[545]

6.711 La exención de derechos y las condiciones a ella asociadas tienen dos efectos en las condiciones de la competencia en el suministro de servicios. En primer lugar, la disposición discriminatoria consistente en el otorgamiento de trato en régimen de franquicia limitado a los Fabricantes del Pacto del Automóvil (que son también proveedores de servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor) afecta necesariamente a las condiciones de la competencia en el suministro de servicios entre proveedores de servicios comerciales al por mayor. La exención de derechos reduce necesariamente el costo del suministro de servicios comerciales al por mayor para los Fabricantes del Pacto del Automóvil y les da una ventaja competitiva para ofrecer sus servicios comerciales al por mayor en el mercado canadiense. El efecto de la exención de derechos en las condiciones de la competencia en este caso es indirecto, en la medida en que afecta directamente al costo del producto que se distribuye e indirectamente al costo y/o la rentabilidad de los servicios comerciales al por mayor conexos.[546] Sin embargo, el Grupo Especial encargado del asunto *CE - Bananos III* abordó expresamente esta situación y constató que era irrelevante si la medida regulaba directamente el suministro del servicio o lo afectaba indirectamente.[547] El suministro de servicios comerciales al por mayor por parte de los fabricantes que no operan al amparo del Pacto del Automóvil es claramente menos rentable de lo que sería si los precios que se cobran por esos automóviles no tuvieran que integrar el costo de los derechos NMF discriminatorios. Por consiguiente la exención de derechos influye en las condiciones de la competencia en el suministro de servicios y es una medida que afecta al comercio de servicios en el sentido del artículo I y el párrafo c) del artículo XXVIII del AGCS.

6.712 En segundo lugar, y con arreglo al razonamiento del Grupo Especial en el asunto *CE - Bananos III*, en virtud de la prescripción en materia de contenido nacional (es decir, el VAC), la exención de derechos tiene efectos en la compra, el pago o el uso de servicios relacionados con la producción de vehículos de motor. Las partidas enumeradas en la definición del VAC incluyen los pagos efectuados por los Fabricantes del Pacto del Automóvil por el uso de servicios en los siguientes sectores:

i) servicios de reparación y mantenimiento;

ii) servicios de ingeniería; y

---

[544] Ibíd.

[545] Ibíd., párrafo 7.281. En el párrafo 220 de su informe, *supra*, nota 49, las conclusiones del Órgano de Apelación apoyan el razonamiento del Grupo Especial sobre este punto.

[546] Como se detalla más abajo, el Gobierno del Canadá ha consignado en listas sus compromisos AGCS pertinentes.

[547] Informes del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 269, párrafo 7.281.

iii) servicios administrativos y generales (por ejemplo, servicios de contabilidad, administración y consultoría).

6.713 En la práctica, la prescripción en materia de contenido nacional obliga a los Fabricantes del Pacto del Automóvil a comprar y usar determinados servicios específicos suministrados por proveedores de servicios en el Canadá en detrimento de servicios similares suministrados por proveedores de servicios fuera del Canadá. Tiene por ello efectos en las condiciones de la competencia en el suministro de servicios y constituye, por consiguiente, una medida que afecta al comercio de servicios en el sentido del artículo I y el párrafo c) del artículo XXVIII del AGCS.

2. Argumentos de las CE

6.714 Las **Comunidades Europeas** aducen lo siguiente:

6.715 El párrafo 1 del artículo I del AGCS establece que: "el presente Acuerdo se aplica a las medidas adoptadas por los Miembros que afecten al comercio de servicios". Por tanto, una "medida abarcada por el AGCS" es una medida "que afecta al comercio de servicios".[548]

6.716 La exención arancelaria es una "medida abarcada por el AGCS" porque:

- es una "medida adoptada por un Miembro";
- los beneficiarios son proveedores de "servicios" abarcados por el AGCS, a saber, servicios comerciales al por mayor para automóviles;
- la exención arancelaria "afecta" al "suministro" de esos servicios; y
- al hacerlo, la exención arancelaria "afecta" al "comercio" de servicios comerciales al por mayor para automóviles.

a) La exención arancelaria es una "medida adoptada por un Miembro"

6.717 La exención arancelaria figura en un decreto promulgado por el Gobernador General del Canadá. Por tanto, es claramente una "medida adoptada por un Miembro" en el sentido del apartado a) del párrafo 3 del artículo I y del párrafo a) del artículo XXVIII del AGCS.

b) Los beneficiarios son proveedores de servicios comerciales al por mayor abarcados por el AGCS

6.718 Además de fabricar automóviles en el Canadá, los beneficiarios se dedican también a la distribución al por mayor en el Canadá de automóviles importados por ellos de otros Miembros. Normalmente, los beneficiarios adquieren los automóviles a fabricantes extranjeros, los importan en el Canadá y los venden a agentes locales que, por lo general, los revenden a los usuarios finales.

6.719 En relación con esa actividad, los beneficiarios también realizan una serie de actividades conexas, como mantenimiento de existencias, entrega de los automóviles a los agentes vendedores, contratación y/o financiación de actividades de promoción, prestación de servicios de mantenimiento posventa y reparación, etc.

---

[548] Véase, por ejemplo, el informe del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Bananos III (EE.UU.)*, *supra*, nota 269, párrafo 7.298.

6.720 El apartado b) del párrafo 3 del artículo I del AGCS estipula que el término "servicios" comprende "todo servicio de cualquier sector, excepto los servicios suministrados en ejercicio de facultades gubernamentales". Por tanto, la cobertura sectorial del AGCS es, en principio, universal.[549]

6.721 La distribución de productos, tanto al por mayor como al por menor, es un "servicio" en el sentido del AGCS. Esa actividad está enumerada en la Lista de clasificación sectorial de los servicios.[550] Además, muchos Miembros (incluido el Canadá[551]) han concedido acceso a sus mercados y/o contraído compromisos de trato nacional con respecto a los servicios de distribución al por mayor. Lo mismo confirma el informe sobre el asunto *CE - Bananos III*, en el que se constató que la prestación de servicios comerciales al por mayor en relación con los bananos era una actividad abarcada por el AGCS.[552]

6.722 En la CPC, los "servicios comerciales al por mayor" se describen como un subconjunto de "servicios de distribución", que con arreglo a la definición contenida en un encabezamiento de la sección 6 de la CPC consisten en:

> *"la venta de mercancías a vendedores al por menor, consumidores industriales, comerciales, institucionales o profesionales o a otros vendedores al por mayor, o en la actuación como agente o intermediario (servicios de venta al por mayor*), o en la venta de mercancías para el consumo personal o doméstico, incluidos los servicios accesorios a la venta de las mercancías (servicios de venta al por menor). *Los servicios principales prestados por los vendedores al por mayor y al por menor pueden clasificarse como la reventa de mercancía, acompañada de una variedad de servicios principales relacionados y subordinados, del tipo de: mantenimiento de inventarios de mercancías*; montaje (físico), clasificación y agrupación de mercancías en grandes partidas; redistribución de mercancías a granel en pequeñas partidas; *servicios de entrega*; servicios de refrigeración; *servicios de promoción comercial prestados por los vendedores al por mayor*; y servicios asociados con la venta al por menor, como las actividades necesarias para las ventas, el almacenamiento y los servicios de garaje". (cursiva añadida)

6.723 La sección 6 de la CPC contiene una subdivisión titulada "servicios comerciales al por mayor de vehículos automotores" (CPC 61111), que incluye, entre otras cosas, la venta al por mayor de vehículos de motor para pasajeros.

6.724 Por consiguiente, las actividades realizadas por los beneficiarios en relación con los automóviles que importan de otros Miembros están claramente englobadas en la definición de la categoría de "servicios comerciales al por mayor" de la CPC.

---

[549] Ibíd., párrafo 7.288.

[550] En las negociaciones de la Ronda Uruguay, los participantes acordaron atenerse a una serie de directrices para la consignación en listas de compromisos específicos en el marco del AGCS. En esas directrices se alentaba a los participantes a utilizar la denominada Lista de clasificación sectorial de los servicios (Documento MTN.GNS/W/120, de fecha 10 de julio de 1991), que se basa en gran medida en la Clasificación Central de Productos de las Naciones Unidas (la "CPC"). Aunque la utilización de la Lista de clasificación sectorial de los servicios no es obligatoria, la mayoría de los Miembros, incluido el Canadá, la han adoptado como base para la consignación en listas de sus compromisos.

[551] Documento probatorio EC-19.

[552] Ibíd.

c) La exención arancelaria "afecta" al "suministro" de servicios comerciales al por mayor

6.725 Las consideraciones que se hacen más abajo con respecto al significado de la expresión "afecten al suministro de servicios" en el contexto del artículo XVII del AGCS son igualmente aplicables al artículo II del AGCS.

6.726 El otorgamiento de una exención arancelaria para la importación de automóviles modifica las condiciones de la competencia entre los beneficiarios y otros distribuidores mayoristas de automóviles importados que no se benefician de una exención análoga para la importación de los automóviles que revenden en el Canadá. Por consiguiente, la exención arancelaria "afecta" al "suministro" de servicios de distribución al por mayor.

6.727 El informe sobre el asunto *CE - Bananos III* confirma este análisis. En ese asunto el Grupo Especial constató que al favorecer a determinadas categorías de vendedores mayoristas de bananos con respecto a la asignación de un contingente arancelario para los bananos, las medidas "afectaban" al suministro de servicios comerciales al por mayor relacionados con los bananos dentro de las Comunidades Europeas.

6.728 En apelación, esa conclusión fue confirmada por el Órgano de Apelación. En respuesta a un argumento en el sentido de que "al comprar o importar [bananos], un proveedor de servicios comerciales al por mayor es un comprador o un importador no abarcado por el AGCS", el Órgano de apelación observó que:

> "Es difícil concebir cómo un vendedor al por mayor podría realizar el 'servicio principal' de la 'reventa' de un producto si no pudiera también adquirir o, en algunos casos, importar ese producto. Evidentemente, el vendedor al por mayor debe obtener las mercancías de alguna forma para poder volver a venderlas ...".[553]

d) La exención arancelaria "afecta" al "comercio" de servicios de distribución al por mayor

6.729 En el párrafo 2 del artículo I del AGCS, el "comercio de servicios" se define como "el suministro de un servicio" con arreglo a alguno de los cuatro modos allí enumerados, es decir, suministro transfronterizo, consumo en el extranjero, presencia comercial y presencia de personas físicas. Por tanto, una medida "afecta al comercio de servicios" si afecta al "suministro de servicios" con arreglo a cualquiera de esos cuatro modos.

6.730 En el presente asunto, la exención arancelaria afecta al "comercio de servicios" porque afecta al "suministro" de servicios de distribución al por mayor mediante presencia comercial (modo 3) por personas de otros Miembros.

3. Respuesta del Canadá

6.731 El **Canadá** responde lo siguiente:

a) El AGCS no abarca las medidas impugnadas

6.732 Las medidas reguladas por el AGCS se exponen en el artículo I. El párrafo 1 de dicho artículo establece que: "El presente Acuerdo se aplica a las medidas adoptadas por los Miembros que afecten al comercio de servicios."

---

[553] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 49, párrafo 226.

6.733 En el párrafo 2 del artículo I se define el "comercio de servicios" como el suministro de un servicio de conformidad con cualquiera de los cuatro "modos".[554] Por tanto, las medidas abarcadas por el AGCS son medidas que afectan al suministro de un servicio con arreglo a esos modos.

6.734 Según los argumentos de ambos demandantes, los servicios presuntamente afectados por las medidas en litigio son servicios de distribución al por mayor para automóviles. El Japón no especifica en sus argumentos el modo de suministro de los servicios de distribución presuntamente afectados por las medidas en litigio. Las CE sostienen en su argumentación que el modo afectado es el suministro de servicios de distribución al por mayor mediante presencia comercial de personas de otros Miembros (modo 3).

6.735 El Japón y las Comunidades Europeas se apoyan en el informe sobre el asunto *CE - Bananos III* para afirmar que el alcance del AGCS es suficientemente amplio para abarcar las medidas en litigio. Sin embargo, el hecho de que el alcance del AGCS sea amplio no significa que sea ilimitado. Prácticamente todos los productos tienen que distribuirse para comercializarse, y la distribución de productos es un servicio. Si el término "afecten" se interpreta con demasiada amplitud, todas las medidas que afecten al comercio de mercancías afectarán, como mínimo, a los servicios de distribución de esas mercancías. Por consiguiente, todas las medidas que afecten al comercio de mercancías afectarán también al comercio de servicios. Para evitar ese resultado, el Órgano de Apelación ha afirmado que para estar englobada en el AGCS, una medida debe afectar al proveedor de servicios cuando suministre un servicio. No basta con que la medida afecte al proveedor de servicios en algo no relacionado con el suministro de un servicio.

6.736 El Órgano de Apelación ha hecho esta distinción crítica en dos constataciones separadas del informe sobre el asunto *CE - Bananos III*. Al analizar la medida en que el AGCS se aplica a las empresas integradas verticalmente, el Órgano de Apelación afirmó que:

> "... en la medida en que también suministre "servicios comerciales al por mayor" y, en consecuencia, *resulte afectada en cuanto ejerce esa actividad* por determinada medida de un Miembro *al suministrar esos "servicios comerciales al por mayor*", es un proveedor de servicios comprendido en el ámbito del AGCS".[555] (cursiva añadida)

6.737 Esta constatación implica que "afectar" significa afectar *en cuanto se ejerce la actividad de proveedor de servicios* y *al suministrar los servicios.*

6.738 La distinción hecha por el Órgano de Apelación es coherente con las definiciones que figuran en los apartados b) y c) del artículo XXVIII del AGCS. Con arreglo al apartado b) del artículo XXVIII, la frase "suministro de un servicio", tal como se utiliza en el artículo I, abarca "la producción, distribución, comercialización, venta y prestación de un servicio". Esos ejemplos se relacionan, sin ninguna excepción, con la actividad de prestación de servicios.

6.739 De manera análoga, con arreglo al apartado c) del artículo XXVIII, la expresión "medidas adoptadas por los Miembros que afecten al comercio de servicios" abarca las medidas referentes a cosas como la compra de un servicio, el pago de un servicio, la utilización de un servicio, el acceso a servicios y la presencia de personas para el suministro de un servicio. También aquí, sin excepción,

---

[554] Los modos son, respectivamente, el suministro de un servicio: del territorio de un Miembro al territorio de otro Miembro; en el territorio de un Miembro a un consumidor de servicios de otro Miembro; por un proveedor de servicios de un Miembro mediante presencia comercial en el territorio de otro Miembro; y por un proveedor de servicios de un Miembro mediante la presencia de personas físicas de un Miembro en el territorio de otro Miembro.

[555] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 49, párrafo 227.

esos ejemplos están relacionados con la actividad comercial de prestación de un servicio. Ninguno de los ejemplos en ninguna de las anteriores definiciones guarda relación con el acceso a las mercancías suministradas por un proveedor de servicios o los gravámenes aplicables a esas mercancías.

6.740 La distinción del Órgano de Apelación confirma la inequívoca declaración que figura en el Addendum de la Nota explicativa sobre la consignación en listas de los compromisos iniciales en la esfera del comercio de servicios publicada por el Grupo de Negociaciones sobre Servicios.[556] El Addendum está redactado en forma de preguntas y respuestas. En respuesta a la pregunta 6 "¿Es necesario reservarse el derecho de imponer derechos y reglamentaciones de aduana al movimiento de mercancías en relación con el suministro de un servicio?", el Addendum dice así:

> "El AGCS no estipula que deba consignarse una limitación con objeto de imponer derechos de aduana u otras cargas administrativas al movimiento transfronterizo de mercancías en relación con el suministro de un servicio. *Tales medidas están sujetas a las disciplinas del GATT*."[557] (cursiva añadida)

6.741 Al analizar la relación entre el GATT de 1994 y el AGCS, el Órgano de Apelación constató también que existen tres categorías de medidas: las que afectan al suministro de servicios como tales; las que afectan a un servicio relacionado o suministrado en conjunción con una mercancía; y las que únicamente afectan al comercio de mercancías como tales.[558]

6.742 En el núcleo de la argumentación del Japón y las CE reside la afirmación de que todas las medidas que afectan al costo de las mercancías o al acceso a ellas afectan también al comercio de los servicios suministrados por los distribuidores de esas mercancías. Esa aseveración es contraria a la constatación del Órgano de Apelación en el asunto *CE - Bananos III*; significaría que no existe la categoría de medidas que afectan sólo al comercio de mercancías como tales mercancías.

6.743 Como ya se ha indicado, la *actividad* de distribución de mercancías es indudablemente un servicio. Una medida que afecta a la actividad de suministro del servicio de distribución de mercancías es una medida que *afecta al suministro de un servicio* incluida en el ámbito de aplicación del AGCS. Sin embargo, una medida que afecta a las mercancías mismas pero no al suministro de servicios de distribución relacionados con esas mercancías no es una medida que afecte al comercio de servicios, porque no afecta al suministro de un servicio. Está, por tanto, excluida del ámbito de aplicación del AGCS.

6.744 Los derechos de aduana y los aranceles son medidas que afectan al comercio de mercancías como tales. También lo son las medidas que prevén la exención de derechos o aranceles. La MVTO y las SRO son medidas estrictamente arancelarias. Las medidas arancelarias están sujetas a las disciplinas del GATT, como su mismo título indica. Esas medidas afectan al comercio de mercancías como tales. El otorgamiento o no otorgamiento de trato en régimen de franquicia en virtud de la MVTO y las SRO puede afectar al costo de los automóviles, pero no afecta en modo alguno, ni directa ni indirectamente, al comercio de servicios de distribución al por mayor relacionado con esos automóviles. No afecta a los proveedores de servicios de distribución al por mayor *en tanto que* proveedores de servicios de distribución al por mayor.

---

[556] Addendum de la Nota explicativa sobre la consignación en listas de los compromisos iniciales en la esfera del comercio de servicios, MTN.GNS/W/164/Add.1, 30 de noviembre de 1993 (Documento probatorio CDA-8).

[557] Ibíd., página 2.

[558] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 49, párrafo 221.

6.745 La alegación de los demandantes en virtud del artículo II del AGCS está relacionada con el trato en régimen de franquicia concedido a ciertas mercancías. Esas medidas se integran en la primera categoría de medidas identificadas por el Órgano de Apelación; las que sólo afectan al comercio de mercancías como tales. El otorgamiento de trato en régimen de franquicia a los automóviles puede afectar al costo de los automóviles, pero no afecta a los servicios de distribución al por mayor relacionados con esos automóviles.

6.746 La aceptación de los argumentos de las Comunidades Europeas y el Japón tendría consecuencias absurdas y de gran alcance. Si el mero hecho de que una medida afecte a las mercancías significa que también afecta a los proveedores de servicios comerciales de distribución de esas mercancías en tanto que proveedores de servicios, el AGCS podría utilizarse para impugnar y anular medidas que están autorizadas en el marco del GATT y otros Acuerdos de la OMC. Así, por ejemplo, el artículo XXIV del GATT permite a los Miembros establecer uniones aduaneras y zonas de libre comercio que por definición entrañan discriminación en los tipos de derechos impuestos a las mercancías de las partes y a las mercancías similares de países que no son partes.

6.747 Si se aceptaran los argumentos de los demandantes sobre esta cuestión, cualquier trato diferencial a las mercancías autorizado por el artículo XXIV del GATT podría utilizarse como fundamento de una alegación de incompatibilidad con el AGCS, sobre la base de que esas medidas "afectan" a los proveedores de servicios de distribución de esas mercancías. Las mismas Comunidades Europeas plantearon ese problema en el asunto *CE - Bananos III* cuando adujeron que incluso los aranceles *prohibitivos* derivados de su régimen de licencias de importación de bananos quedaban fuera del ámbito de aplicación del AGCS.[559] De manera análoga, la imposición legítima de derechos antidumping o compensatorios sobre mercancías importadas, pese a ser compatible con el artículo VI del GATT, afectaría, casi con certeza, a los proveedores extranjeros de servicios de distribución de esas mercancías, y por ello podría ser, en consonancia con los razonamientos de los demandantes, incompatible con el AGCS.

6.748 El Japón y las Comunidades Europeas tratan de eludir las consecuencias de su argumento alegando que las medidas en litigio afectan en la práctica a los proveedores de servicios como tales. El Japón, por ejemplo, insiste en que "la exención de derechos reduce necesariamente el costo del suministro de servicios comerciales al por mayor para los Fabricantes del Pacto del Automóvil", y que "el suministro de servicios comerciales al por mayor por los fabricantes que no operan al amparo del Pacto del Automóvil es claramente menos rentable de lo que sería si los precios de esos automóviles no tuvieran que incluir el costo del derecho NMF discriminatorio".

6.749 Sin embargo, el Japón no ha fundamentado esas alegaciones. No explica por qué razón las medidas en litigio "afectan" a los proveedores de servicios comerciales al por mayor más que los derechos aplicados a cualquier mercancía afectan a los proveedores de servicios de distribución de esa mercancía. La alegación de las CE es igualmente deficiente. Ninguno de los demandantes ha logrado siquiera establecer una presunción de que las medidas en litigio "afectan" al suministro de servicios de distribución al por mayor. No han podido demostrar que la MVTO y las SRO son medidas abarcadas por el AGCS.

6.750 La falta de efectos probados de las medidas sobre el suministro de servicios de distribución al por mayor para vehículos de motor contrasta vivamente con los hechos probados en el asunto *CE - Bananos III*, en el que las Comunidades Europeas mantenían un régimen de licencias de importación. En el marco del sistema de contingentes arancelarios de las CE, las importaciones por encima del contingente de bananos quedaban sujetas a un arancel prohibitivo, mientras que el derecho

[559] Ibíd., párrafo 43.

a importar bananos con tipos preferenciales dentro del contingente de las CE se asignaba mediante un sistema de licencias de importación. En la práctica, los mayoristas que obtenían licencias de importación dentro del contingente podían comprar o importar bananos. Los que no obtenían licencias no podían hacerlo. Por tanto, la asignación de licencias de importación afectaba necesariamente a la capacidad de los proveedores de servicios de distribución de prestar esos servicios: afectaba a su capacidad para comprar o importar mercancías. Como observó el Órgano de Apelación:

> "Es difícil concebir cómo un vendedor al por mayor podría realizar el "servicio principal" de la "reventa" de un producto si no pudiera también adquirir o, en algunos casos, importar ese producto. Evidentemente, el vendedor al por mayor debe obtener las mercancías de alguna forma para poder volver a venderlas ...".[560]

6.751 La MVTO y las SRO no tienen ningún efecto en la capacidad de las entidades identificadas para obtener automóviles, para importar automóviles, o para participar de cualquier otra forma en el suministro de servicios de distribución de automóviles. Por ello, en 1997, y según las cifras presentadas por el Japón, se importaron en el Canadá, sin los beneficios de una exención de derechos basada en la MVTO o la SRO o en el TLCAN, más de 181.000 vehículos de motor. Más del 82 por ciento de esas importaciones procedieron del Japón.[561]

6.752 Además, como en el asunto *CE - Bananos III* las licencias para importar bananos de ciertos países eran mucho más valiosas que las licencias para importar bananos de otros países, la asignación de las licencias más valiosas afectaba necesariamente tanto a los proveedores de servicios que las obtenían como a los que no las obtenían. Los beneficios de la obtención de las licencias más valiosas afectaban a los proveedores de servicios en tanto que proveedores de servicios.

6.753 No hay en el presente asunto circunstancias comparables. No hay un mecanismo de licencias para ningún proveedor de servicios al por mayor dedicado a la distribución de vehículos de motor en el Canadá, ni ningún instrumento afín a una licencia que permita -o cuya inexistencia limite- el suministro de esos servicios de distribución. El único punto de comparación posible es que el régimen para el banano de las CE aplicaba derechos diferenciales a los productos manejados por distintos operadores mayoristas. Significativamente, esto ni siquiera se planteó como una cuestión relacionada con el AGCS en el asunto *CE - Bananos III.*

6.754 En suma, el contingente de importación y el sistema de licencias objeto del asunto *CE - Bananos III* eran cruciales para el alcance y la rentabilidad de la prestación de servicios por los distribuidores independientes de bananos y para la capacidad de incluso los distribuidores integrados de importar alguna cosa. La mera existencia de derechos diferenciales no lo era. Por tanto, el "efecto" del régimen de licencias de importación de bananos de las CE era fundamentalmente distinto del de las medidas en litigio en el presente asunto.

6.755 Al no poderse establecer ni siquiera una presunción de que la MVTO y las SRO afectan al suministro de servicios, las alegaciones del Japón y las Comunidades Europeas en virtud del artículo II del AGCS deben rechazarse.

---

[560] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 49, párrafo 226.

[561] Cuadro 6 presentado por el Japón.

4. Argumentos de réplica del Japón

6.756 El **Japón** replica lo siguiente:

6.757 El Gobierno del Canadá aduce que la MVTO de 1998 y las SRO son "medidas estrictamente arancelarias" que no afectan al suministro de servicios comerciales al por mayor y, por lo tanto, están excluidas del ámbito de aplicación del AGCS. Aduce a continuación que los derechos de aduana y las medidas arancelarias sólo afectan al comercio de mercancías como tales mercancías, y que por ello sólo están sujetos al GATT de 1994. Como base de esa afirmación, el Gobierno del Canadá cita el informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III*, alegando que "afectar" en el sentido del artículo I significa "afectar a un proveedor de servicios en tanto que proveedor de servicios y en su suministro de servicios". El Gobierno del Canadá cita también en apoyo de su posición el Addendum de 1993 del AGCS donde se establece que no hay en el AGCS obligación alguna de consignar una limitación con arreglo a la cual el movimiento transfronterizo de mercancías asociado a la prestación de un servicio pueda someterse a "derechos de aduana u otras cargas". Este argumento en ningún caso permite sostener que la exención de derechos está excluida del ámbito de aplicación del AGCS.

6.758 En primer lugar, la referencia del Canadá arriba citada a la parte pertinente del informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III* no aborda la definición del término "afecten" en el sentido del artículo I del AGCS. Antes bien, se limita a reconocer que una empresa, aunque esté integrada verticalmente, es un proveedor de servicios al por mayor en la medida en que se dedica a prestar servicios comerciales al por mayor y se ve por ello afectada como tal por una medida específica de un Miembro. En ningún caso determina la interpretación del término "afecten" en el sentido del artículo I del AGCS.

6.759 Tampoco es convincente el argumento del Canadá basado en el Addendum. El Addendum se limita a señalar que los Miembros no están obligados a consignar una limitación con objeto de imponer los derechos de aduana de carácter general u otras cargas en la Lista de Compromisos Específicos en la esfera del comercio de servicios. Tampoco permite al Canadá adoptar medidas arancelarias que vulneren el artículo II del AGCS, ni exime al Canadá de la obligación de enumerar esos derechos de aduana u otras cargas discriminatorias como una exención NMF. El hincapié que el Canadá hace en la indicación en el Addendum de que "esas medidas están sujetas a las disciplinas del GATT" contribuye bien poco a fortalecer su argumentación: el Órgano de Apelación encargado del asunto *CE - Bananos III* confirma que las medidas reguladas por el GATT no están excluidas *a priori* de la cobertura del AGCS.

6.760 La restringida interpretación de la palabra "afecten" en el párrafo 1 del artículo I del AGCS propuesta por el Gobierno del Canadá es contraria a su sentido corriente a la luz del objeto y fin del AGCS. En el asunto *CE - Bananos III*, el Grupo Especial observó que la palabra "afecten" fue elegida por los redactores del AGCS para asegurarse de que cualquier medida que tenga un efecto sobre las condiciones de la competencia en el suministro de un servicio quedara englobada en el ámbito de aplicación del AGCS. El Grupo Especial determinó que había que interpretar la palabra "afecten" en sentido amplio, y que una medida que afectara al comercio de servicios "podía ser de cualquier tipo o relacionarse con cualquier ámbito normativo".[562] De esa interpretación se sigue que, en contra de lo sugerido por el Canadá, ninguna medida está *per se* excluida de examen en virtud del AGCS.

[562] Informes del Grupo Especial *CE - Bananos III*, *supra*, nota 269, párrafo 7.280. El Órgano de Apelación respaldó lo esencial de esa afirmación; informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 49, párrafo 220.

6.761 Como reconoce el mismo Gobierno del Canadá, el informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III* divide las medidas en tres categorías y reconoce que las medidas que afectan a un servicio relacionado con determinada mercancía o a un servicio suministrado en conjunción con determinada mercancía pueden examinarse tanto en el marco del GATT de 1994 como en el del AGCS. El Órgano de Apelación confirma seguidamente la constatación del Grupo Especial de que los procedimientos sobre licencias de importación de bananos establecidos por las CE están sujetos tanto al GATT de 1994 como al AGCS.

6.762 Como confirma el Órgano de Apelación en su informe sobre el asunto *CE - Bananos III*, y como también reconoce el Gobierno del Canadá, las medidas que afectan al comercio de mercancías pueden tener efectos en el suministro de servicios y pueden estar también reguladas por el AGCS. El Gobierno del Japón sostiene que ese efecto también puede ser indirecto y aun así suponer una infracción del AGCS, como ocurrió con las medidas en litigio en el asunto *CE - Bananos III*, contingentes arancelarios, que eran restricciones al comercio de mercancías. De hecho, los contingentes arancelarios son simplemente "derechos de aduana" de dos niveles. El hecho de que tuvieran un efecto indirecto en el comercio de servicios fue suficiente para que se consideraran sujetos al AGCS. En el asunto *CE - Bananos III* se determinó que las medidas, al favorecer a determinadas categorías de vendedores al por mayor de bananos con respecto a la asignación de contingentes arancelarios para bananos, afectaban al suministro de servicios al por mayor.

6.763 Como reconoce el Gobierno del Canadá en su respuesta inicial, la exención de derechos afecta al costo de los automóviles adquiridos y después distribuidos por proveedores de servicios comerciales al por mayor, en la misma manera que el sistema de contingentes arancelarios de las CE afectaba al costo de los bananos adquiridos y después distribuidos por los operadores. Por tanto, y en forma casi idéntica a las medidas en litigio en el asunto *CE - Bananos III*, la exención de derechos, que conlleva la prestación de un servicio relacionado con los automóviles o suministrado en conjunción con ellos, al establecer "derechos de aduana" de dos niveles, afecta a los servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor. La única diferencia entre la exención de derechos en el presente asunto y el sistema de contingentes arancelarios en el asunto *CE - Bananos III* es la magnitud del derecho.

6.764 El Gobierno del Canadá también intentó poner de relieve las diferencias entre el presente asunto y el asunto *CE - Bananos III* alegando que el sistema de licencias y contingentes de importación en el asunto *CE - Bananos III* era crucial para el alcance y la rentabilidad de la prestación de servicios por los distribuidores de bananos independientes y para la capacidad de incluso los distribuidores integrados de importar cualquier cosa, porque los que no obtenían licencias tenían que pagar un arancel prohibitivo. Sin embargo, como el mismo Gobierno del Canadá reconoce, el concepto "crucial" no sirve como criterio para determinar si una medida afecta al comercio de servicios, y el hecho de que el arancel más elevado sea o no "prohibitivo" es irrelevante siempre que las medidas afecten a la capacidad de los proveedores de servicios comerciales al por mayor y no otorguen un trato no menos favorable a los servicios y los proveedores de servicios de todos los Miembros de la OMC. La exención de derechos afecta también a la capacidad de los Fabricantes del Pacto del Automóvil (que son también proveedores de servicios al por mayor) para importar y distribuir vehículos de motor al reducir sus costos de adquisición. También en este caso, la diferencia obedece a la magnitud de la discriminación del derecho de aduanas de que se trata, y no a su naturaleza.

6.765 Los efectos de la exención de derechos sobre los servicios comerciales al por mayor ya se han analizado con detalle en la respuesta del Gobierno del Japón a la pregunta 35 formulada por el Grupo Especial.

6.766 Tampoco es convincente en este contexto el argumento del Canadá de que la aceptación de la interpretación que hace el Japón del alcance del AGCS tendría consecuencias de gran alcance y absurdas.[563] El Gobierno del Canadá aduce que esa interpretación haría que el trato diferencial a los productos autorizado por el GATT de 1994, como el derivado de las medidas antidumping y compensatorias, fuera incompatible con el AGCS. Sin embargo, la exención de derechos no es una medida antidumping o compensatoria. Es una medida arancelaria discriminatoria de naturaleza totalmente distinta del trato diferencial a las mercancías expresamente autorizado por el GATT y otros Acuerdos de la OMC. Por consiguiente, el Japón opina que no es preciso que el Grupo Especial tome una decisión sobre la compatibilidad con el AGCS de esas medidas compatibles con el GATT, que es irrelevante por lo que respecta a este caso aislado de adopción de medidas arancelarias discriminatorias de ningún modo autorizadas por el GATT de 1994.

5. Argumentos de réplica de las Comunidades Europeas

6.767 Las **Comunidades Europeas** replican lo siguiente:

6.768 El Canadá aduce que la alegación de las Comunidades Europeas implica que "toda medida que afecte al costo de las mercancías o al acceso a ellas afecta también al comercio de servicios suministrados por los distribuidores de esas mercancías". Antes de abordar más concretamente los distintos aspectos del argumento del Canadá, debe recordarse que el hecho de que una medida afecte al comercio de servicios como tal no es suficiente para establecer una infracción del artículo II del AGCS, ya que también es necesario demostrar, como han hecho las Comunidades Europeas, que se otorga un trato menos favorable a los servicios o los proveedores de servicios similares de algunos Miembros de la OMC. Por tanto, la interpretación que las CE hacen del término "afecten" no tendría las consecuencias "absurdas y de gran alcance" que alega el Canadá.[564]

6.769 El Canadá sostiene que "los derechos y aranceles son medidas que afectan al comercio de mercancías como tales". Esto es desde luego cierto, pero no impide que puedan afectar *también* al comercio de servicios. En el asunto *CE - Bananos III*, el Órgano de Apelación ha reconocido que una misma medida, debido a su contenido específico, puede afectar tanto al suministro de mercancías como al suministro de servicios, y por consiguiente ser examinada tanto en el marco del GATT como en el del AGCS.[565]

6.770 Las medidas examinadas en el asunto *CE - Bananos III* son muy similares a las medidas en litigio en la presente diferencia, y no cabe duda de que medidas como los contingentes arancelarios son medidas que afectan por definición al comercio de mercancías. Sin embargo, esto no impidió al

[563] Ibíd., párrafos 153 y 154.

[564] Por ejemplo, aunque cabe concebir que las medidas antidumping o los derechos compensatorios, así como un tipo de derechos preferenciales aplicado en el marco de un acuerdo de zona de libre comercio, puedan afectar al suministro de servicios de distribución, de ello no se sigue necesariamente que esas medidas vulneren *per se* el artículo II del AGCS. Un demandante tendría que demostrar también que esas medidas, al aplicarse, ofrecen una ventaja a los proveedores de servicios de un Miembro con preferencia a los proveedores de otros Miembros. En este sentido merece también la pena recordar que, en contra de lo sugerido por el Canadá en varios momentos (véase, por ejemplo, la respuesta del Canadá a la pregunta 33 del Grupo Especial), las CE no alegan que la zona de libre comercio de mercancías establecida por el TLCAN resulte en una infracción *de facto* del artículo II del AGCS. Lo que las CE alegan es que la infracción del artículo II resulta de los privilegios acordados en el marco de la exención arancelaria a los Tres Grandes de los Estados Unidos, apartándose de las normas generalmente aplicables del TLCAN.

[565] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 49, párrafo 221.

Órgano de Apelación concluir que las medidas adoptadas por las CE estaban sujetas tanto al GATT como al AGCS.[566]

6.771 La similitud es clara si se tiene en cuenta el informe del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Bananos III.* En primer lugar, el Grupo Especial reconoció que los operadores (los importadores de bananos) que suministran servicios comerciales al por mayor relativos a los productos que han importado son proveedores de servicios comerciales al por mayor.[567] De manera análoga, los beneficiarios de la exención arancelaria que suministran servicios comerciales relativos a los automóviles que han importado son proveedores de servicios al por mayor.

6.772 En segundo lugar, los servicios al por mayor, tal como se definen en el encabezamiento de la sección 6 de la clasificación CPC, consisten en reventas a los minoristas. No cabe duda de que esto se aplica igualmente al presente asunto.

6.773 En tercer lugar, se constató que algunos operadores (los titulares de licencias iniciales) podían conservar la "renta contingentaria" (es decir, la ventaja de importar mercancías dentro del contingente a tipos preferenciales).[568] De manera análoga, los beneficiarios de la exención arancelaria pueden conservar el beneficio de importar en régimen de franquicia.

6.774 En pocas palabras, el Grupo Especial encargado del asunto *CE - Bananos III* reconoció que una ventaja arancelaria que permite importar en condiciones más favorables permite también revender en condiciones más favorables. El Órgano de Apelación confirmó esa constatación. Por tanto, debe reconocerse que el mismo principio se aplica al presente asunto.

6.775 Los intentos del Canadá de diferenciar la exención arancelaria de las medidas examinadas en el asunto *CE - Bananos III* están abocados al fracaso.

6.776 El Canadá sugiere que el criterio establecido en el asunto *CE - Bananos III* es que una medida sólo está sujeta a las disposiciones del AGCS si es "prohibitiva", es decir, si impide la importación.

6.777 En el asunto *CE - Bananos III*, el Grupo Especial no dictó sus conclusiones basándose en que la importación fuera de los contingentes arancelarios era prohibitiva. De hecho, el Grupo Especial tuvo en cuenta que las licencias podían comerciarse libremente. Por tanto, contrariamente a lo que afirma el Canadá, los distribuidores a los que las Comunidades Europeas no había asignado licencias aún podían importar bananos, siempre que compraran licencias. De hecho, en el mercado se intercambió un gran número de licencias.[569]

6.778 Sin embargo, el Grupo Especial consideró que en ese caso los compradores de las licencias no aprovecharían la renta contingentaria que seguiría beneficiando al vendedor. Por ello constató que el efecto de las medidas era otorgar a determinados operadores (los titulares de licencias iniciales) una ventaja económica (la renta contingentaria) que les permitía competir en el mercado en mejores condiciones.[570]

---

[566] Ibíd., párrafo 222.

[567] Informes del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 269, párrafo 7.320.

[568] Ibíd., párrafo 7.336.

[569] Informes del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 269, párrafo 7.336.

[570] Ibíd.

6.779 Esto significa, por un lado, que el Grupo Especial tuvo en cuenta el sistema de contingentes arancelarios para determinar si se ofrecían a ciertos operadores "condiciones más favorables" en el sentido del AGCS, y establecer así una infracción de dicho Acuerdo. Por otro lado, demuestra que el Grupo Especial no basó su constatación en que las medidas impidieran totalmente la importación por otros operadores. El Órgano de Apelación no se opuso a esa constatación. Por consiguiente, todo intento de diferenciar las medidas sobre la base de la intensidad de su efecto restrictivo en la importación no tiene fundamento en el asunto *CE - Bananos III*.

6. Respuesta del Canadá a las réplicas de los demandantes

6.780 El **Canadá** responde lo siguiente:

6.781 El Japón, en su respuesta a la pregunta 27 formulada por el Grupo Especial[571], se limita a reiterar que el trato en régimen de franquicia "afecta necesariamente a la rentabilidad del suministro de servicios comerciales al por mayor". No presenta ninguna prueba o explicación de su conclusión. Incumbe al Japón la obligación de demostrar que los derechos reducen la rentabilidad de la distribución al por mayor. Al no haberlo hecho, no ha logrado establecer una presunción.

6.782 El Japón llega al punto de sostener que las diferencias en los precios al por menor derivadas del trato en régimen de franquicia afectarán "necesariamente" a los volúmenes de venta, y por extensión a la rentabilidad del suministro de servicios comerciales al por mayor. Este argumento implica que cualquier diferencia en los precios al por menor entre los productos nacionales y los importados atribuible a una medida afectará necesariamente a la rentabilidad relativa del suministro de servicios al por mayor de esos productos. Según el razonamiento del Japón, cualquier arancel puede convertirse en una infracción de la obligación de otorgar trato nacional a los servicios de distribución en cualquier sector de productos en el que los fabricantes tienden a organizar su propia distribución. Según el Japón, el arancel "afectará a la rentabilidad" de las actividades de los fabricantes/distribuidores extranjeros de productos importados, mientras que los distribuidores nacionales de productos nacionales no tienen que pagar aranceles. Por ejemplo, cuando un Miembro ha asumido compromisos en materia de servicios de distribución, el hecho de que quienes fabrican y distribuyen automóviles en el Miembro puedan venderlos sin pagar derechos, mientras que los coches importados estén sujetos al pago de un arancel, vulneraría el artículo XVII del AGCS.

6.783 Las Comunidades Europeas tratan de justificar su aseveración de que las medidas en litigio están sujetas al AGCS alegando que son similares a las medidas que en el asunto *CE - Bananos III* se constató afectaban a los servicios. Sin embargo, ninguna de las comparaciones hechas por las CE es válida.

6.784 En primer lugar, la afirmación de las CE de que las medidas examinadas en el asunto *CE - Bananos III* son "muy similares" a las medidas en litigio en el presente asunto es absurda. Las medidas en litigio en ambos casos afectan al comercio de mercancías, como afirman las Comunidades Europeas. Sin embargo, ahí termina toda similitud. Desde la perspectiva del AGCS, el efecto de las medidas de las CE sobre el comercio de servicios era del todo evidente. Las medidas implicaban i) la creación de un sistema de contingentes arancelarios con un tipo arancelario fuera del contingente que hacía prohibitivas las importaciones por encima del contingente; y ii) el establecimiento de un sistema de licencias para asignar licencias dentro del contingente. Como consecuencia de ello, la carencia de licencia significaba en la práctica que el importador no podía importar. El acceso al contingente era esencial para que los distribuidores pudieran desarrollar su negocio, especialmente cuando la única fuente del producto que se distribuía era la importación. Al quitar contingentes a los

[571] Respuesta del Japón a la pregunta 27 del Grupo Especial.

operadores de la categoría A y asignarlos a los operadores de la categoría B, el sistema de las CE limitaba o perturbaba fundamentalmente las actividades de distribución de los operadores de categoría A. Las asignaciones ponían a los operadores de la categoría A en una posición competitiva desventajosa, porque tenían que pagar rentas contingentarias a sus competidores de la categoría B con objeto de adquirir licencias que les permitieran seguir desarrollando sus actividades o mantener su cuota de mercado.

6.785 El trato en régimen de franquicia en el presente asunto no es ni remotamente equivalente al sistema de contingentes del asunto *CE - Bananos III*. De hecho, debe tenerse en cuenta que en el asunto *CE - Bananos III* existía también una preferencia arancelaria para determinados bananos que ni siquiera se invocó como medida sujeta al AGCS, a pesar de que sólo reducía el costo de determinados bananos.

6.786 Las Comunidades Europeas sostienen también que la capacidad de los operadores que recibieron las licencias iniciales para obtener de los operadores de categoría A una renta contingentaria, examinada en el asunto *CE - Bananos III*, es análoga a la obtención de beneficios en régimen de franquicia por los fabricantes facultados en el presente asunto. Esto pasa por alto no sólo el hecho de que las licencias para bananos de las CE podían ser objeto de intercambios comerciales, sino también que eran esenciales para que los distribuidores de bananos los pudieran vender en el mercado de las CE. La obtención de una licencia de importación de bananos dentro del contingente afectaba tanto a los proveedores de servicios de distribución que las obtenían como a los que no las obtenían y tenían que comprarlas. Las asignaciones de licencias determinaban efectivamente qué proveedores podían dedicarse a distribuir bananos en el mercado de las CE y cuáles tendrían que pagar grandes sumas para poder hacerlo. Las asignaciones de licencias en esas circunstancias y la necesidad de pagar rentas contingentarias son cruciales para la igualdad de oportunidades de competencia que el artículo II del AGCS pretende preservar.

6.787 La afirmación de las CE de que el Grupo Especial encargado del asunto *CE - Bananos III* no llegó a sus conclusiones basándose en que la importación fuera de los contingentes arancelarios era prohibitiva porque las licencias eran comerciables es engañosa. Al ser prohibitivos los aranceles fuera del contingente, el hecho de que las licencias pudieran comerciarse otorgaba a sus titulares una nueva ventaja competitiva, al permitirles obtener rentas contingentarias de los distribuidores que necesitaban licencias. En el presente asunto no se dan esos elementos. Todos los distribuidores pueden importar y vender cuantos automóviles admita el mercado.

6.788 Las Comunidades Europeas aducen también que debido a que la mayoría de los operadores que no habían obtenido licencias para la importación de bananos eran operadores extranjeros, el Grupo Especial constató que estaban sujetos a condiciones de competencia menos favorables que sus competidores de las CE. Como la mayoría de los fabricantes de automóviles facultados son originarios de los Estados Unidos, las Comunidades Europeas aducen que otros proveedores de servicios al por mayor están sujetos a condiciones de competencia menos favorables.

6.789 Aunque fuera cierto que la mayoría de los fabricantes de automóviles son proveedores de servicios de los Estados Unidos, el razonamiento de las CE llega a una conclusión injustificada, porque pasa por alto la necesidad crítica de demostrar el efecto de las medidas en las actividades de los proveedores de servicios al por mayor en tanto que tales. Se constató que las medidas adoptadas por las CE infringían el artículo II del AGCS porque, debido a las razones antes descritas, alteraban fundamentalmente la competencia en los servicios de distribución al introducir un sistema en el que las licencias eran esenciales para desarrollar un negocio de distribución, y después asignar esas licencias en una forma nueva y discriminatoria. El trato en régimen de franquicia en litigio en el presente asunto no produce efectos similares.

6.790 Por lo demás, y contrariamente a lo afirmado por las CE, ni el Grupo Especial ni el Órgano de Apelación encargados del asunto *CE - Bananos III* reconocieron que una ventaja (arancelaria) que permite importar en condiciones más favorables permite también revender en condiciones más favorables. La "ventaja" reconocida en el asunto *CE - Bananos III* no fue la diferencia en tipos arancelarios, sino la asignación a determinados operadores de licencias sin las cuales en la práctica era imposible la importación o necesario el pago de rentas contingentarias. Como se ha indicado anteriormente, la mera diferencia en tipos arancelarios ni siquiera se invocó en el asunto *CE - Bananos III* como un caso de discriminación contra proveedores de servicios competidores en el marco del AGCS.

7. Observaciones del Japón en relación con la respuesta del Canadá

6.791 En relación con la respuesta del Canadá a las réplicas de los demandantes, el **Japón** aduce lo siguiente:

6.792 En lo tocante a la alegación del Gobierno del Japón de que la exención de derechos, como consecuencia de la restricción del acceso a los beneficios, es incompatible con el artículo II del AGCS, y contrariamente a lo afirmado por el Gobierno del Canadá, el Gobierno del Japón ha establecido una presunción de que la exención de derechos "afecta" a los servicios comerciales al por mayor.

6.793 Como se detalla en la réplica del Japón, la diferencia entre la exención de derechos y las medidas en litigio en el asunto *CE - Bananos III* reside en la magnitud de los derechos de aduana. En ambos casos, los regímenes son análogos a un contingente arancelario en el que se aplican derechos de un nivel más alto y un nivel más bajo. En el caso de la exención de derechos, aunque los derechos del nivel más alto tal vez no sean prohibitivos, no dejan por ello de ser significativos (6,1 por ciento). Aunque su efecto tal vez no sea tan grande como el constatado en el asunto *CE - Bananos III*, no por ello deja de existir. El que sea o no "prohibitivo" carece de importancia para determinar si una medida "afecta" al suministro de servicios. El pago de derechos NMF del 6,1 por ciento por un proveedor de servicios comerciales al por mayor aumenta *per se* sus costos de adquisición, y, por consiguiente, disminuye *per se* la rentabilidad de las operaciones de ese proveedor de servicios en comparación con las de proveedores de servicios que están exentos del pago de los derechos en virtud de la exención de derechos, por lo que afecta a las condiciones de la competencia al permitir a los últimos atraer con más facilidad a los agentes vendedores (véase la respuesta del Gobierno del Japón a la pregunta 35 formulada por el Grupo Especial, así como la réplica del Japón). El Gobierno del Japón también ha demostrado en esos documentos que los proveedores de servicios comerciales al por mayor compiten para atraer a los proveedores de servicios al por menor, con independencia de su integración con los fabricantes en sus reventas a los proveedores de servicios al por menor. De esta forma la exención de derechos "afecta" al suministro de servicios comerciales al por mayor.

6.794 La preocupación del Gobierno del Canadá por la posibilidad de que ese argumento podría hacer que todos los aranceles infringieran el AGCS no tiene fundamento. El Canadá distorsionó el argumento del Japón afirmando que éste implica que "cualquier diferencia en los precios al por menor entre los productos nacionales y los importados debida a una medida afectará necesariamente a la rentabilidad relativa", por lo que "cada arancel se convierte en una posible infracción de la obligación de otorgar trato nacional a los servicios de distribución". El Gobierno del Japón aduce simplemente que determinadas medidas que afectan al comercio de mercancías afectan también al comercio de servicios, por lo que también pueden estar reguladas por el AGCS. El hecho de que una medida esté regulada por el AGCS en ningún caso significa que sea una infracción del AGCS. La infracción tiene lugar cuando esa medida es incompatible con una o más de las obligaciones establecidas en el AGCS, como ocurre claramente en el caso de la exención de derechos. El AGCS regula también los aranceles en la medida en que esos aranceles deben imponerse en forma compatible no sólo con

el GATT de 1994 sino también con el AGCS. En el presente asunto, como el Gobierno del Japón ya ha demostrado, el otorgamiento discriminatorio del trato en régimen de franquicia en virtud de la exención de derechos es también incompatible con el AGCS.

8. Observaciones de las Comunidades Europeas en relación con la respuesta del Canadá

6.795 En relación con la respuesta del Canadá a las réplicas de los demandantes, las **Comunidades Europeas** aducen lo siguiente:

6.796 En su respuesta a las réplicas, el Canadá reafirma el criterio de verificación que en su opinión debe aplicarse al artículo II del AGCS, sobre la base del cual, para que pueda establecerse una infracción la exención arancelaria del Canadá tendría que afectar a los servicios comerciales al por mayor en alguna forma específica que no convirtiera cualquier derecho de importación, así como la mayoría de las demás medidas relacionadas con las mercancías, en una medida regulada por el AGCS.

6.797 Sin embargo, nada semejante se expresa en el AGCS. De conformidad con el párrafo 1 del artículo I del Acuerdo, para establecer que una medida está "comprendida" en el AGCS sólo es preciso demostrar que esa medida "afecta al suministro de servicios". Esto, sin embargo, no significa que el artículo II del AGCS regule *todos* los derechos de importación.

6.798 Antes bien, el ámbito del artículo II está circunscrito por otra prescripción además de las que requiere que la medida afecte al suministro de servicios. De hecho, para establecer una infracción del artículo II también es necesario demostrar que la medida en litigio modifica las condiciones de la competencia en favor de los proveedores de un determinado Miembro de la OMC con preferencia a los proveedores de otros Miembros. Las Comunidades Europeas ya habían refutado ese argumento del Canadá y aclarado cuál es el criterio de verificación que debe aplicarse al artículo II. Pero incluso si se aplicara el propugnado por el Canadá, es evidente que la exención arancelaria afecta al comercio de servicios al por mayor en forma diferente a cómo lo hacen otros derechos de importación, porque no todas las medidas arancelarias discriminan únicamente en favor de algunos importadores, mientras que las adoptadas por el Canadá sí lo hacen.

6.799 Esta conclusión puede ilustrarse haciendo referencia al ejemplo aducido por el Canadá de las consecuencias supuestamente absurdas de la posición de los demandantes. El Canadá aduce que si se sigue el razonamiento de los demandantes, cuando un Miembro haya asumido compromisos relativos a los servicios de distribución, el hecho de que quienes fabriquen y distribuyan automóviles en el Miembro puedan venderlos sin pagar derechos, mientras que los coches importados están sujetos al pago de un arancel, vulneraría el artículo XVII del AGCS.

6.800 Sin embargo, ese ejemplo es claramente distinto de las medidas en litigio. La aplicación de los mismos derechos de importación a todas las importaciones de coches por todos los importadores no modificaría las condiciones de la competencia en favor de los distribuidores nacionales: todos los distribuidores tendrían la oportunidad de importar automóviles en las mismas condiciones y/o de fabricarlos en el país.

6.801 La reinterpretación hecha por el Canadá del informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III* en su respuesta a las réplicas es muy notable. Aparentemente, el Canadá aduce que el régimen examinado en el asunto *CE - Bananos III* es diferente de la exención arancelaria del Canadá porque a) su efecto en el comercio de servicios era del todo evidente, y b) el elemento decisivo para determinar que el régimen de las CE aplicable a los bananos vulneraba el artículo II era que la carencia de una licencia [para importaciones dentro del contingente] significaba en la práctica que un importador no podía importar.

6.802 Ciertamente, considerar que "la carencia de licencia significaba que en la práctica un importador no podía importar" es una tautología, ya que esa es una característica intrínseca de cualquier sistema de licencias. Es algo como decir que la falta de combustible en un coche le impide a uno conducir. Con todo, lo importante es si puede conseguirse combustible, y en qué condiciones.

6.803 En ese sentido, las Comunidades Europeas ya han recordado que el elemento decisivo en el asunto *CE - Bananos III* no fue simplemente la imposición de un sistema de licencias, ya que las licencias se podían comerciar libremente y de hecho se comerciaron. Fue más bien el hecho de que los titulares de licencias originales podían conservar su "renta contingentaria" (es decir, el beneficio de un sistema arancelario preferencial) aunque vendieran sus licencias.[572]

6.804 El Canadá da también mucha importancia al hecho de que en el asunto *CE - Bananos III* las medidas en litigio no eran diferencias de tipos arancelarios, sino normas para la asignación de licencias de importación en el marco de un contingente arancelario. No obstante, esa diferencia es superficial.

6.805 Las licencias de importación en litigio en el asunto *CE - Bananos III* otorgaban a determinados distribuidores el derecho a importar una cierta cantidad de bananos con un tipo de derechos preferencial. La cantidad se basaba en determinados criterios de actuación, incluida, en especial, la cantidad de bananos ACP y EC anteriormente comercializados por esos distribuidores.

6.806 De manera análoga, la MVTO de 1998 y las SRO otorgan a determinados importadores designados (los beneficiarios) el derecho a importar una cierta cantidad de vehículos de motor con un tipo de derechos preferencial. Esa cantidad se basa en determinados criterios de actuación, concretamente la proporción entre producción local y ventas.

6.807 Por lo demás, en cualquier caso las medidas en litigio son *más* discriminatorias que las medidas impugnadas en el asunto *CE - Bananos III.* En primer lugar, en el asunto *CE - Bananos III* cualquier distribuidor estaba facultado para solicitar licencias. Chiquita y los demás distribuidores de los Estados Unidos obtuvieron licencias de las autoridades de las CE. En contraste, la lista de beneficiarios de la exención arancelaria está cerrada desde 1989.

6.808 En segundo lugar, como ya se ha observado, en el asunto *CE - Bananos III* las licencias eran libremente transferibles. En contraste, la única forma posible en que un fabricante no beneficiario podría obtener la exención arancelaria es absorbiendo a uno de los beneficiarios. Si se compara con lo que costaría comprar GM, las rentas contingentarias pagadas por Chiquita son insignificantes.

6.809 En conclusión, el sistema de importación de bananos de las CE es, por su estructura y por sus efectos, mucho más parecido al sistema arancelario preferencial constituido por la exención arancelaria de lo que admite el Canadá. La diferencia es simplemente de grado, es decir, una diferencia entre las presuntas "grandes rentas" pagadas para comprar licencias de importación de bananos y el margen de preferencia conferido por la exención arancelaria del Canadá. Como ya han indicado las Comunidades Europeas, el artículo II del AGCS no admite un umbral *de minimis*.

6.810 En su respuesta a las réplicas, el Canadá sostiene de nuevo que para establecer una infracción del artículo II es preciso demostrar que las medidas han afectado a los proveedores de servicios comerciales al por mayor como tales. Contrariamente a lo aducido por el Canadá, esto no fue un elemento "crítico" en la resolución del Órgano de Apelación en el asunto *CE - Bananos III*. No se

[572] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Bananos III (EE.UU.)*, *supra*, nota 269, párrafo 7.336.

consideró como un elemento separado para establecer una infracción. Esta prescripción adicional no encuentra fundamento en el informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III*. De hecho, por un lado, al evaluar si el GATT y el AGCS se pueden superponer, el Órgano de Apelación constató que "en el marco del AGCS, la atención se centraría en la forma en que la medida afecta al suministro del servicio o a los proveedores de servicios involucrados".[573]

6.811 Por otro lado, refiriéndose concretamente a las empresas integradas, el Órgano de Apelación constató que "una empresa ... en la medida en que también suministre 'servicios comerciales al por mayor' *y, en consecuencia,* resulte afectada en cuanto ejerce esa actividad por determina medida de un Miembro al suministrar 'servicios comerciales al por mayor', es un proveedor de servicios comprendido en el ámbito del AGCS".[574] De ese pasaje se desprende claramente que el efecto para los proveedores de servicios "en cuanto ejercen esa actividad" no es un elemento separado del hecho de que una empresa debe proporcionar servicios.

9. Respuesta suplementaria del Canadá

6.812 El **Canadá** responde lo siguiente:

6.813 Tanto el Japón como las Comunidades Europeas insisten en que el trato en régimen de franquicia derivado de las medidas afecta al comercio de servicios, pero sus explicaciones de la forma en lo hacen siguen siendo vagas. En particular, los demandantes se muestran incapaces de explicar de qué modo el trato en régimen de franquicia afecta al comercio de servicios al por mayor en una forma que no haría que cualquier derecho de importación, y la mayoría de las demás medidas relacionadas con mercancías, fueran medidas sujetas al AGCS. La dificultad que afrontan los demandantes es que el trato en régimen de franquicia afecta al comercio de mercancías, y puede afectar al precio de las mercancías, pero no afecta al comercio de servicios de distribución en ninguna forma distinta de su efecto en el precio de las mercancías.

6.814 El Japón y las Comunidades Europeas tratan de eludir este defecto fundamental de su argumentación. Se atreven a afirmar sin reservas que el presente asunto es exactamente igual que el asunto *CE - Bananos III*, y que si se constató que las medidas examinadas en ese asunto afectaban al comercio de servicios, lo mismo puede afirmarse del trato en régimen de franquicia. El Japón llega incluso a sugerir que la única diferencia entre las medidas examinadas en el asunto *CE - Bananos III* y las examinadas en el presente asunto es la magnitud de un arancel.

6.815 Esas afirmaciones tienen dos defectos básicos. El primero es que como los demandantes se refieren a efectos que se producen *de facto*, no *de jure*, todos los hechos, incluida la magnitud del arancel, son pertinentes. El otro defecto es que las medidas impugnadas en el presente asunto son fundamentalmente distintas de las examinadas en el asunto *CE - Bananos III*.

6.816 A pesar de los reiterados intentos de los demandantes de sugerir otra cosa, la medida que infringía el AGCS en el asunto *CE - Bananos III* no era el contingente arancelario en sí mismo, sino el sistema de asignación de licencias de importación. En virtud de ese sistema se retiraban licencias a los operadores de categoría A. Fundamentalmente, el sistema limitaba o perturbaba sus actividades de distribución y los ponía en la posición competitiva desventajosa de verse obligados a pagar rentas contingentarias a sus competidores de la categoría B con objeto de readquirir sus licencias de modo que les permitiera seguir desarrollando sus actividades o mantener su cuota de mercado.

---

[573] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III, supra*, nota 49, párrafo 221.

[574] Ibíd., párrafo 227.

6.817 La situación era especialmente significativa en el asunto *CE - Bananos III* porque en su mayor parte el producto sólo podía obtenerse por importación. Era imposible desarrollar un negocio de distribución de bananos sin una licencia de importación. Las medidas involucradas afectaban al fundamento mismo de la capacidad de los proveedores de servicios de distribución de proporcionar servicios de distribución, y estaban claramente comprendidas en el ámbito de aplicación del AGCS.

6.818 Un hecho que el Canadá ha observado anteriormente, y que los demandantes han tenido buen cuidado de pasar por alto, es que en el asunto *CE - Bananos III*, además del contingente arancelario ordinario y del sistema de distribución de licencias, había una preferencia arancelaria para determinados bananos (ACP) desventajosa para los bananos latinoamericanos. Ninguna de las muchas partes en esa diferencia, así como tampoco el Grupo Especial o el Órgano de Apelación, adujeron en ningún caso que ese diferencial arancelario fuera una medida comprendida en el AGCS. Cabe suponer que para las partes era simplemente inconcebible que se considerara que una medida de esa naturaleza podía afectar al comercio de servicios.

6.819 También era algo inconcebible para los redactores del AGCS, como demuestra el Addendum de la Nota explicativa citado por el Canadá. A pesar de las tentativas del Japón por pasarlo por alto, y de la decisión de las Comunidades Europeas de hacer caso omiso de él, el Addendum garantizó a los Miembros que no había obligación alguna de consignar una limitación del AGCS relacionada con el efecto que los derechos de aduana pudieran tener en el movimiento transfronterizo de mercancías asociado con el suministro de un servicio.

6.820 Ni el Japón ni las Comunidades Europeas han aludido a más efecto de las medidas que el efecto potencial en el precio de las mercancías. Esto, sostienen, es suficiente para que se produzca un efecto sobre los distribuidores de esas mercancías. Si esto se aceptara, la consecuencia, que el Canadá ha examinado con más detalle, sería, entre otras cosas, que el otorgamiento a las mercancías de un trato diferencial por lo demás legítimo, como en el caso de los derechos antidumping y compensatorios y las prescripciones en materia de uso final, resultaría incompatible con el AGCS.

6.821 Las Comunidades Europeas responden que aunque esto es concebible, de ello no se sigue necesariamente que esas medidas sean *per se* contrarias al artículo II del AGCS, porque el demandante tendría que demostrar también que las medidas otorgan una ventaja a los proveedores de servicios de uno o más Miembros con preferencia a los de otros Miembros. Esto es un triste consuelo. Medidas como los derechos antidumping ponen concretamente en desventaja a las mercancías de determinados Miembros. Debido a la integración vertical en los sectores de manufactura y distribución, esas desventajas, según el razonamiento de los demandantes, afectarían a los proveedores de servicios relacionados con esas mercancías y a esos Miembros, en algunos casos en virtud del artículo II, en otros en virtud del artículo XVII.

6.822 El Japón responde que el Grupo Especial debe hacer caso omiso de este problema porque esas otras medidas están inequívocamente autorizadas por el GATT y otros Acuerdos de la OMC. Sin embargo, una medida no está exenta de cumplimiento de una obligación de la OMC simplemente porque pueda ser compatible con otra.[575] Lo que hace aconsejable que el Grupo Especial obre con prudencia es precisamente que una interpretación demasiado amplia de la expresión "medidas que afecten al comercio de servicios" tendría la extraña e indeseable consecuencia de convertir en ilegítima cualquier medida arancelaria por lo demás perfectamente lícita.

6.823 Los demandantes podrían hacer lo mismo. Como acaba de observar el Canadá, se producen en todo el mundo casos en los que, debido a la distribución de mercancías integrada verticalmente, los proveedores de servicios de distribución extranjeros pagan aranceles sobre los productos que

[575] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 49, párrafo 221.

importan, mientras que los proveedores de servicios de distribución nacionales distribuyen productos que no están sujetos al pago de derechos. La aplicación mecánica de la interpretación errónea de los demandantes convertiría todos esos derechos de importación en infracciones de un compromiso sobre distribución de servicios en el marco del AGCS. Una medida arancelaria afecta al costo de los productos adquiridos. El distribuidor de los productos importados, probablemente de propiedad extranjera, pagaría un derecho, mientras que el distribuidor nacional de un producto nacional no lo haría. Por consiguiente, con arreglo al razonamiento de los demandantes, una gran cantidad de derechos de importación legítimos se convertirían en infracciones del AGCS.

6.824 Por lo demás, si el trato en régimen de franquicia es perjudicial porque favorece a los proveedores de servicios de distribución de determinados países, también las zonas de libre comercio serán por necesidad perjudiciales. En virtud del TLCAN, por ejemplo, los proveedores de servicios de distribución de vehículos fabricados en América del Norte pueden importar vehículos en el Canadá, los Estados Unidos y México en régimen de franquicia. Honda y Toyota son, en buena medida, beneficiarios de ese trato, mientras que los fabricantes y distribuidores de Corea no lo son. No hay en el AGCS ninguna disposición que exima a las zonas de libre de comercio que crean diferencias en el trato arancelario, sin duda porque los redactores del AGCS nunca imaginaron que fuera necesario establecerlas para medidas arancelarias como las impugnadas en el presente asunto.

6.825 De hecho, en sus réplicas, los demandantes sacan demasiadas conclusiones del artículo V del AGCS. Como observó el Canadá en su respuesta a la pregunta 33 formulada por el Grupo Especial, si éste constata que las medidas en litigio están comprendidas en el ámbito del AGCS por lo que respecta al trato en régimen de franquicia de los productos, la excepción NMF establecida por el párrafo 1 del artículo V del AGCS se aplicaría a esas medidas. Ninguno de los demandantes ha podido demostrar lo contrario.

6.826 Sin embargo, como también observó el Canadá en su respuesta a la pregunta 33, lo importante del artículo V es que demuestra que nunca se tuvo la intención de que el AGCS englobara medidas que otorgan trato en régimen de franquicia a las mercancías. De lo contrario, la excepción establecida en el párrafo 1 del artículo V se habría extendido a los acuerdos que liberalizan el comercio de mercancías y no sólo a los acuerdos que liberalizan el comercio de servicios.

6.827 Al presentar sus alegaciones, el Japón trató de incorporar en el artículo II el criterio para verificar los efectos en las condiciones de la competencia establecido por el artículo XVII del AGCS. Parte de la respuesta del Canadá consistió en observar que no hay competencia entre los proveedores de servicios comerciales de distribución al por mayor que pueda verse afectada, debido a la estrecha relación entre los fabricantes y sus proveedores de servicios de distribución.

6.828 Los demandantes han presentado después dos respuestas. La primera, de las Comunidades Europeas, es que esa competencia sí existe, como demuestran los arreglos de distribución de los Tres Grandes, como los establecidos por Chrysler y Mitsubishi. Las Comunidades Europeas sostienen que Mitsubishi no está relacionada con Chrysler. Aunque las Comunidades Europeas afirmaron que el Canadá sostenía que esas importaciones siempre requerían un vínculo de propiedad, lo que el Canadá realmente dijo en su respuesta a las réplicas de los demandantes fue que Mitsubishi y Chrysler tenían vínculos de capital o vínculos de fabricación, o ambas cosas, mientras duró su arreglo de distribución. El ejemplo de Mitsubishi simplemente demuestra la inexistencia de competencia independiente en los servicios de distribución al por mayor.

6.829 En su más reciente argumentación, las Comunidades Europeas presentan otros dos ejemplos, la distribución de automóviles Kia por Ford y la distribución de automóviles Isuzu por GM, pero esos ejemplos adolecen del mismo defecto. En ninguno de los dos casos los distribuidores eran independientes de los fabricantes cuyos vehículos distribuían. En ambos casos la distribución estaba

en función de otras relaciones, incluidos importantes intereses en el capital del fabricante. La relación GM/Isuzu aún existe, pero Ford dejó de distribuir automóviles Kia en 1994.

6.830 La segunda repuesta de los demandantes fue que los fabricantes compiten para vender automóviles a los agentes minoristas. Aunque esto fuera cierto, y los propios reglamentos de las CE, presentados como Documento probatorio CDA-16, parecen demostrar lo contrario, sólo sería otra forma de argumentar que las medidas afectan a los proveedores de servicios de distribución al afectar al precio de los productos que distribuyen. Así lo pone de manifiesto, por ejemplo, la afirmación del Japón de que el trato en régimen de franquicia, al reducir el costo de compra de los automóviles, confiere una ventaja a los fabricantes facultados al suministrar sus servicios a los agentes vendedores. Las Comunidades Europeas hacen alegaciones parecidas.

6.831 El Canadá ya se ha referido a las amplias repercusiones de esas aseveraciones. También ha observado que éstas privarían de contenido a las tres categorías de medidas diferenciadas identificadas por el Órgano de Apelación en el asunto *CE - Bananos III*. Ninguno de los demandantes ha sugerido otra cosa, ni presentado una teoría sobre lo que cabría incluir en la categoría de medidas que afectan únicamente a las mercancías identificada por el Órgano de Apelación.

6.832 Aunque los minoristas no estuvieran obligados por arreglos exclusivos con los fabricantes, lo que pretenden comprar, según las hipótesis de los demandantes, no es servicios de distribución como tales, sino automóviles. Aunque pudieran elegir entre los proveedores de los automóviles que desean adquirir -cosa que no ocurre- el trato en régimen de franquicia no afectaría a su elección de proveedor. Sólo afectaría a su elección de automóvil. En otras palabras, y utilizando los mismos términos que el Órgano de Apelación, el trato en régimen de franquicia no afecta a los proveedores de servicios comerciales al por mayor en el suministro de sus servicios comerciales al por mayor.

F. ARTÍCULO II DEL AGCS

1. Argumentos del Japón

6.833 El **Japón** aduce lo siguiente:

a) El artículo II del AGCS obliga a otorgar inmediata e incondicionalmente trato NMF a los servicios y los proveedores de servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor

6.834 La limitación de la capacidad para obtener la exención de derechos a los Fabricantes del Pacto del Automóvil facultados por la MVTO de 1998 y las SRO que son proveedores de servicios comerciales al por mayor es incompatible con el artículo II del AGCS, que requiere el otorgamiento "inmediato e incondicional" del trato de la nación más favorecida a los servicios y los proveedores de servicios similares de cualquier otro Miembro de la OMC.

6.835 De conformidad con la definición establecida en el artículo XXVIII del AGCS, y especialmente los apartados m) y n) de dicho artículo, el Gobierno del Japón demostró en los cuadros 1 y 2 que los Fabricantes del Pacto del Automóvil incluyen proveedores de servicios de los Estados Unidos y de Suecia (por ejemplo, Ford Canada, GM Canada y Volvo Canada) y no incluyen suministradores de servicios japoneses (por ejemplo, Honda Canada y Toyota Canada).[576]

[576] CAMI, que es de propiedad al 50 por ciento de General Motors Corp. (una empresa de los Estados Unidos) y al 50 por ciento de Suzuki Motor Corporation (una empresa japonesa) no es un proveedor de servicios japonés, ya que no es propiedad de personas físicas o jurídicas del Japón ni está controlada por ellas en el

6.836 El primer párrafo del artículo II del AGCS establece lo siguiente:

> "Con respecto a toda medida abarcada por el presente Acuerdo, cada Miembro otorgará inmediata e incondicionalmente a los servicios y a los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro un trato no menos favorable que el que conceda a los servicios similares y a los proveedores de servicios similares de cualquier otro país."

6.837 El segundo párrafo del mismo artículo establece lo siguiente:

> "Un Miembro podrá mantener una medida incompatible con el párrafo 1 siempre que tal medida esté enumerada en el Anexo sobre exenciones de las obligaciones del artículo II y cumpla las condiciones establecidas en el mismo."

Sin embargo, el Canadá no ha enumerado en el Anexo ninguna medida relacionada con los "servicios comerciales al por mayor". Por consiguiente, el Canadá está plenamente obligado por las disposiciones del párrafo 1 del artículo II del AGCS en lo que respecta a los "servicios comerciales al por mayor".

6.838 En el asunto *CE - Bananos III*, el Grupo Especial de la OMC articuló el siguiente método de verificación en dos partes para determinar si la medida impugnada infringe el artículo II del AGCS:

> "Al basar la reclamación en el artículo II, constatamos que deben demostrarse la existencia de dos elementos con el fin de establecer la violación de la cláusula NMF del AGCS: i) que la CE ha tomado o aplicado una medida comprendida en el AGCS; ii) que esa medida de la CE concede a los servicios o a los proveedores de servicios originarios de los países reclamantes un trato menos favorable que el que otorga a servicios o proveedores de servicios similares de cualquier otro país."[577]

6.839 El primer elemento del método de verificación en dos partes establecido por el Grupo Especial en el asunto *CE - Bananos III* se cumple en el presente caso. El Gobierno del Japón ha demostrado que la exención de derechos constituye una medida que afecta al comercio de servicios. Como aclaró el Grupo Especial en su informe sobre el asunto *CE - Bananos III*, toda medida que afecte a las condiciones de la competencia en el suministro de un servicio constituye una medida que afecta al suministro de servicios. Al eximir a las importaciones de los Fabricantes del Pacto del Automóvil de los derechos de aduana NMF de otro modo aplicables, la exención de derechos reduce los costos en que los Fabricantes del Pacto del Automóvil tienen que incurrir para suministrar servicios comerciales al por mayor. Por consiguiente, la exención de derechos constituye una medida que afecta a las condiciones de la competencia, y está por ello comprendida en el AGCS.

6.840 En lo tocante al segundo elemento, según el Grupo Especial encargado del asunto *CE - Bananos III*, si las respuestas a las dos preguntas que figuran a continuación son afirmativas, la exención de derechos es incompatible con el artículo II del AGCS:

i) ¿Otorga la exención de derechos una ventaja?

---

sentido del apartado m) del artículo XXVIII del AGCS. Esto es así porque i) más del 50 por ciento del capital social de CAMI *no* es de propiedad plena de personas japonesas en el sentido del inciso i) del apartado n) del artículo; y ii) las personas japonesas *no* tienen la facultad de designar a la mayoría de sus directores o de dirigir legalmente de otro modo sus operaciones, en el sentido del inciso ii) del apartado n) del mismo artículo.

[577] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Bananos III, supra*, nota 269, párrafo 7.344.

ii) Si lo hace, ¿se otorga esa ventaja a los servicios o los proveedores de servicios de determinados Miembros, pero no a los servicios o proveedores de servicios similares de otros Miembros de la OMC, incluido el Japón?

Por lo demás, el Órgano de Apelación encargado del asunto *CE - Bananos III* concluyó que para determinar si una medida cumple la obligación NMF establecida en el párrafo 1 del artículo II del AGCS, la expresión "trato no menos favorable" debe interpretarse de modo que incluya tanto la discriminación *de facto* como la discriminación *de jure*.[578] Por último, el artículo II del AGCS requiere que el trato NMF se otorgue "inmediata e incondicionalmente".

b) La exención de derechos otorga un trato más favorable a los servicios y los proveedores de servicios comerciales al por mayor de los Estados Unidos y de Suecia en infracción del artículo II del AGCS

i) Los servicios y proveedores de servicios objeto del presente asunto son similares

6.841 Como se indica más arriba, los importadores que tienen acceso a la exención de derechos (es decir, los Fabricantes del Pacto del Automóvil) ofrecen servicios comerciales al por mayor para distribuir vehículos de motor producidos en el país e importados. De manera análoga, los importadores que no tienen acceso a la exención de derechos (es decir, los que no son Fabricantes del Pacto del Automóvil) ofrecen servicios comerciales al por mayor similares para distribuir vehículos de motor producidos en el país y/o importados.

6.842 En el asunto *CE - Bananos III*, el Grupo Especial constató lo siguiente:

> "… en nuestra opinión, la naturaleza y características de las transacciones al por mayor como tales, al igual que cada una de las relativas a los servicios relacionados y subordinados mencionados en la nota a la sección 6 de la CPC, son 'similares' cuando se suministran en relación con servicios comerciales al por mayor, independientemente de que estos servicios se suministren con respecto al banano comunitario y ACP tradicional, por una parte, o a banano de terceros países o ACP no tradicional, de otro. Efectivamente, parece que cada una de las diferentes actividades de servicios consideradas por separado son virtualmente la misma y sólo pueden distinguirse haciendo referencia al origen del banano respecto del cual se está ejecutando la actividad de servicio. De la misma manera, a nuestro juicio, en la medida en que las entidades suministran esos servicios similares, son también proveedores de servicios similares."[579]

6.843 Esta constatación es también perfectamente aplicable al presente asunto. Como se indica más arriba, los Fabricantes del Pacto del Automóvil (es decir, Chrysler Canada, Ford Canada, General Motors Canada y Volvo Canada) y los fabricantes que no son Fabricantes del Pacto del Automóvil (es decir, Honda Canada, Mazda Canada, Nissan Canada y Toyota Canada) están prestando servicios "similares" "en relación con servicios comerciales al por mayor", "con independencia de que esos servicios se suministren con respecto a automóviles importados por los Fabricantes del Pacto del Automóvil o las empresas con ellos vinculadas, por un lado, o con respecto a automóviles importados por los fabricantes que no son Fabricantes del Pacto del Automóvil, por otro". Además, en la medida

[578] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 49, párrafo 234.

[579] Véanse los informes del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 269, párrafo 7.322 (véase también el párrafo 7.346).

en que los Fabricantes del Pacto del Automóvil y los fabricantes que no lo son "suministran esos servicios similares, son proveedores de servicios similares"[580], con independencia de que dispongan o no de instalaciones de producción en el Canadá.

ii) La exención de derechos otorga una ventaja a los servicios y los proveedores de servicios comerciales al por mayor que pueden obtener la exención de derechos (es decir, los Fabricantes del Pacto del Automóvil)

6.844 En el asunto *CE - Bananos III*, el Órgano de Apelación concluyó que:

> "la expresión 'trato no menos favorable' del párrafo 1 del artículo II del AGCS debe interpretarse de modo que incluya tanto la discriminación *de facto* como la discriminación *de jure*. Debemos dejar claro que no limitamos nuestra conclusión a este caso".[581]

6.845 Como se indica más arriba, con una excepción, los Fabricantes del Pacto del Automóvil son exclusivamente fabricantes de automóviles (es decir, proveedores de servicios) de los Estados Unidos o del Canadá. Esto es consecuencia de que el Pacto del Automóvil entre el Canadá y los Estados Unidos tenía inicialmente por objetivo regular el comercio de automóviles y piezas para equipos originales en régimen de franquicia entre el Canadá y los Estados Unidos. Desde la entrada en vigor del TLCAN, por lo que respecta a los fabricantes de automóviles, sólo las filiales canadienses de Tres Grandes fabricantes de automóviles de los Estados Unidos y un fabricante sueco y dos fabricantes beneficiarios de la remisión de derechos en virtud de SRO (es decir, CAMI e Intermeccanica), todos los cuales son también proveedores de servicios comerciales al por mayor, han sido autorizados a importar en régimen de franquicia vehículos de motor a efectos de comercio al por mayor en el Canadá.

6.846 Ningún proveedor de servicios comerciales al por mayor japonés puede disfrutar de la ventaja de importar automóviles en régimen de franquicia, porque la limitación de las entidades autorizadas se lo impide. Además, la restricción congela el *statu quo*, es decir, la situación con arreglo a la cual sólo los importadores que son proveedores de servicios comerciales al por mayor de los Estados Unidos o de Suecia pueden importar automóviles en régimen de franquicia de terceros países. Esto constituye un caso de discriminación *de facto* contra los servicios y los proveedores de servicios comerciales al por mayor del Japón, y es por tanto incompatible con las obligaciones contraídas por el Canadá en virtud del artículo II del AGCS.

6.847 Como observó el Órgano de Apelación, cualquier otra interpretación permitiría a un Miembro "concebir medidas discriminatorias encaminadas a eludir la finalidad fundamental" del párrafo 1 del artículo II del AGCS.[582]

6.848 Como también aclaró el Grupo Especial en el asunto *CE - Bananos III* (párrafo 7.349), "la obligación establecida en el párrafo 1 del artículo II del AGCS de conceder 'un trato no menos favorable' debería interpretarse en el sentido de exigir el otorgamiento de condiciones no menos favorables de competencia". Aunque el Grupo Especial fundamentaba su aseveración en anteriores interpretaciones del artículo III del GATT de 1994, el Órgano de Apelación la confirmó en lo

---

[580] Ibíd., párrafo 7.346.

[581] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 49, párrafo 234.

[582] Ibíd., párrafo 233.

esencial. Además, varios grupos especiales han constatado que la obligación NMF establecida en el artículo I del GATT de 1994 se extiende a la discriminación *de facto* del tipo al que el Canadá ha recurrido en el presente asunto.[583]

6.849 La exención de derechos afecta necesariamente a las condiciones de la competencia porque los Fabricantes del Pacto del Automóvil no tienen que integrar el costo de los derechos de importación en el precio de venta de los automóviles ni incurrir en costos financieros asociados con los derechos de importación, mientras que los fabricantes no facultados están obligados a ello. Por tanto, cuando ofrecen sus servicios, los proveedores de servicios comerciales al por mayor que pagan el derecho NMF (o que distribuyen vehículos de motor para los que se paga el derecho NMF) se encuentran en desventaja competitiva (es decir, reciben un trato menos favorable) con respecto a los proveedores de servicios similares que no pagan ese derecho (o que distribuyen vehículos de motor exentos del pago del derecho NMF).

6.850 En consecuencia, los proveedores de servicios japoneses son objeto de un trato menos favorable que los proveedores de servicios de los Estados Unidos o de Suecia.[584] Esta discriminación es el resultado de la concesión del régimen de franquicia a un número muy limitado de importadores, debido a las restricciones del acceso a los beneficios.

iii) El trato favorable no se otorga "inmediata e incondicionalmente" a los servicios y los proveedores de servicios similares

6.851 El párrafo 1 del artículo II del AGCS obliga al Gobierno del Canadá a otorgar "inmediata e incondicionalmente" a los servicios y los proveedores de servicios similares de los Miembros de la OMC un trato no menos favorable.

6.852 Aunque ningún asunto suscitado en el contexto del AGCS se ha referido a la falta de condicionalidad, como se indica más arriba en el contexto del párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994, el Grupo Especial encargado del asunto *Indonesia - Automóviles* analizó con detalle esa prescripción. Las constataciones de ese Grupo Especial relativas a la concesión "inmediata e incondicional" de beneficios son igualmente aplicables a la obligación NMF equivalente establecida en el AGCS.

6.853 En virtud de la exención de derechos, para beneficiarse del trato en régimen de franquicia los importadores/proveedores de servicios comerciales al por mayor deben cumplir ciertos requisitos previos, que incluyen prescripciones en materia de acceso a los beneficios, contenido nacional y manufactura. Por consiguiente, la exención de derechos otorga un "trato de la nación más favorecida condicional", e infringe por ello el párrafo 1 del artículo II del AGCS.

---

[583] Véanse, por ejemplo, el informe del Grupo Especial sobre el asunto *Japón - Madera aserrada, supra*, nota 282, párrafos 6.9, 5.10, 5.13 y 5.14; el informe del Grupo Especial sobre el asunto *CEE - Carne de bovino procedente del Canadá, supra*, nota 282, párrafos 4.2 a) y b) y 4.3. Véase también el informe del Grupo Especial sobre el asunto *España - Café sin tostar, supra*, nota 282.

[584] Como se observa en la nota 591, CAMI no es una empresa de origen japonés de conformidad con el artículo XXVIII del AGCS.

2. Argumentos de las Comunidades Europeas

6.854 Las **Comunidades Europeas** aducen lo siguiente:

6.855 La exención arancelaria es incompatible con las obligaciones contraídas por el Canadá en virtud del II del AGCS porque otorga *de facto* a los proveedores de servicios de distribución al por mayor para automóviles de los Estados Unidos un trato más favorable que a los proveedores de servicios similares de otros Miembros.

6.856 El artículo II del AGCS, en su parte pertinente, reza así:

> "1. Con respecto a toda medida abarcada por el presente Acuerdo, cada Miembro otorgará inmediata e incondicionalmente a los servicios y a los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro un trato no menos favorable que el que conceda a los servicios similares y a los proveedores de servicios similares de cualquier otro país.
>
> 2. Un Miembro podrá mantener una medida incompatible con el párrafo 1 siempre que tal medida esté enumerada en el Anexo sobre exenciones de las obligaciones del artículo II y cumpla las condiciones establecidas en el mismo."

6.857 Por tanto, para llegar a una conclusión sobre las alegaciones de las CE en virtud del artículo II del AGCS, el Grupo Especial ha de abordar las siguientes cuestiones:

- si la exención arancelaria es una "medida abarcada por el AGCS";
- si la exención arancelaria está comprendida en el Anexo sobre exenciones de las obligaciones del artículo II;
- si los beneficiarios son "similares" a los proveedores de servicios de otros Miembros; y
- si la exención arancelaria otorga un "trato más favorable" a los proveedores de servicios de los Estados Unidos que a los proveedores de servicios similares de otros Miembros.

a) La exención arancelaria es una "medida abarcada por el AGCS"

6.858 (*Véase* la sección VI.E, Aplicabilidad del AGCS a las medidas.)

b) La exención arancelaria no está comprendida en el Anexo sobre exenciones de las obligaciones del artículo II

6.859 El Canadá no ha enumerado en el Anexo sobre exenciones de las obligaciones del artículo II ninguna medida relacionada con el suministro de "servicios comerciales al por mayor". Por tanto, el Canadá está plenamente obligado por los compromisos que ha contraído en virtud del párrafo 1 del artículo II en relación con esos servicios.

c) Los beneficiarios son "similares" a otros proveedores de servicios de distribución al por mayor

6.860 Los beneficiarios suministran el mismo tipo de servicios de distribución que las demás empresas establecidas en el Canadá que se dedican a la compra, importación y reventa de automóviles a los agentes locales.

6.861 De hecho, la distinción entre los beneficiarios y los demás distribuidores al por mayor se basa exclusivamente en que los beneficiarios: 1) fabricaban automóviles antes de 1989; y 2) se han comprometido a satisfacer determinadas prescripciones en materia de VAC y proporción. Es evidente, sin embargo, que ninguno de esos dos factores puede, como tal, influir en la naturaleza y las características de los servicios de distribución suministrados por los beneficiarios por lo que respecta a los automóviles importados.

6.862 En la medida en que suministran servicios "similares", los beneficiarios y los demás distribuidores al por mayor son proveedores de servicios "similares".[585]

d) La exención arancelaria otorga a los proveedores de servicios de los Estados Unidos un "trato más favorable" que a los proveedores de servicios de otros Miembros

6.863 En el asunto *CE - Bananos III*, el Órgano de Apelación aclaró que el artículo II del AGCS se aplica no sólo a la discriminación formal o *de jure* sino también a la discriminación *de facto* entre servicios o proveedores de servicios. Según el Órgano de Apelación:

> "La obligación impuesta por el artículo II no está sujeta a salvedades. El sentido corriente de esta disposición no excluye la discriminación *de facto*. Por otra parte, si el artículo II no era aplicable a la discriminación *de facto*, no sería difícil -y, por cierto, sería mucho más fácil en el caso del comercio de servicios que en el caso del comercio de mercancías- concebir medidas discriminatorias encaminadas a eludir la finalidad fundamental de ese artículo."[586]

6.864 Basándose en esa premisa, el Órgano de Apelación confirmó la constatación del Grupo Especial de que las denominadas "normas relativas a las categorías de operadores" para la asignación de un contingente arancelario, aunque no establecían una distinción formal entre proveedores de servicios basada en su país de origen, eran incompatibles con el artículo II del AGCS porque *de facto* "la mayoría" de los proveedores de servicios originarios de los demandantes estaban clasificados en la categoría de operadores menos favorecida, mientras que "la mayoría" de los proveedores ACP estaban incluidos en la categoría más favorecida.[587]

6.865 La presente diferencia contempla una situación similar. La exención arancelaria no establece una distinción formal entre proveedores de servicios de distribución al por mayor para automóviles basada en su país de origen. Sin embargo, otorga *de facto* a los proveedores de los Estados Unidos un trato más favorable que a los proveedores de otros Miembros.

---

[585] Véanse, por ejemplo, los informes del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 269, párrafos 7.322, 7.346, 7.359.

[586] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 49, párrafo 233.

[587] Ibíd., párrafos 242 a 244. El Órgano de Apelación aplicó el mismo razonamiento a la asignación de las denominadas "licencias huracán" (párrafo 248).

6.866 Como se explica en la sección fáctica, la categoría de empresas autorizadas para importar automóviles en régimen de franquicia al amparo del Pacto del Automóvil es una categoría cerrada, compuesta por sólo cinco beneficiarios.[588]

6.867 Como se expone más abajo en el cuadro 5 presentado por las CE, tres de esos beneficiarios (concretamente las filiales de los Tres Grandes de los Estados Unidos) son de propiedad al 100 por ciento de personas jurídicas constituidas con arreglo a la legislación de los Estados Unidos y con importantes operaciones mercantiles en el territorio de los Estados Unidos. Por consiguiente, puede considerarse que esos beneficiarios son proveedores de servicios de los Estados Unidos aplicando las normas establecidas en los apartados m)[589] y n)[590] del artículo XXVIII del AGCS.

6.868 Otro beneficiario, CAMI Automotive Inc., es una empresa conjunta de General Motors Corp., una empresa de los Estados Unidos, y Suzuki Motor Corp., una empresa japonesa, de la que General Motors Corp. es el principal accionista.[591] CAMI se dedica exclusivamente a fabricar, y no distribuye en el Canadá los automóviles que puede importar en régimen de franquicia en virtud del Pacto del Automóvil. En vez de ello, esos automóviles, como los automóviles fabricados en el Canadá, por CAMI, son distribuidos por las dos empresas matrices con sus respectivas denominaciones.[592]

6.869 Por tanto, actualmente sólo hay un beneficiario sin vínculos de propiedad con empresas de los Estados Unidos: Volvo (Canada) Ltd., que es una filial de propiedad al 100 por ciento de Volvo AB,

---

[588] A los efectos de este análisis no es necesario tener en cuenta a Intermeccanica, un productor artesanal de réplicas de coches de carreras.

[589] El apartado m) del artículo XXVIII del AGCS dice así:

"m) 'persona jurídica de otro Miembro' significa una persona jurídica que:

i) esté constituida u organizada de otro modo con arreglo a la legislación de ese otro Miembro y que desarrolle operaciones comerciales sustantivas en el territorio de ese Miembro o de cualquier otro Miembro; o

ii) en el caso del suministro de un servicio mediante presencia comercial, sea propiedad o esté bajo el control de
personas físicas de ese Miembro; o
personas jurídicas de ese otro Miembro, definidas en el inciso i)."

[590] El apartado n) del artículo XXVIII del AGCS establece que:

"n) una persona jurídica:

i) es "propiedad" de personas de un Miembro si estas personas tienen la plena propiedad de más del 50 por ciento de su capital social;

ii) está "bajo el control" de personas de un Miembro si éstas tienen la facultad de designar a la mayoría de sus directores o de dirigir legalmente de otro modo sus operaciones;

iii) es "afiliada" respecto de otra persona cuando la controla o está bajo su control, o cuando una y otra están bajo el control de una misma persona."

[591] En septiembre de 1998, General Motors Corp. aumentó del 3,3 por ciento al 10 por ciento su participación en el capital social de Suzuki Motors Corp.

[592] En la práctica, la mayor parte de la producción de CAMI es para General Motors.

una empresa sueca. Sin embargo, esta situación cambiará pronto, ya que el 29 de enero de 1999 se hizo pública la venta a Ford Motor Co. del departamento de coches de pasajeros de Volvo AB.[593]

6.870 Como se observa en el cuadro 6 presentado por las CE, en contraste con las filiales de los Tres Grandes de los Estados Unidos, tanto Suzuki Canada Inc. como Volvo (Canada) Ltd. son interlocutores de menor importancia en el mercado de automóviles del Canadá y representan una proporción muy pequeña de las importaciones efectuadas al amparo del Pacto del Automóvil.

6.871 Además, como se ha indicado más arriba, Volvo (Canada) Ltd. dejó de producir automóviles a partir de diciembre de 1998, como consecuencia de lo cual perderá el derecho a importar automóviles en régimen de franquicia al amparo del Pacto del Automóvil cuando finalice el actual año-modelo.

6.872 El hecho de que la exención arancelaria beneficie principalmente a los proveedores de servicios de los Estados Unidos no obedece en absoluto a circunstancias fortuitas. Como ya se ha explicado en la sección fáctica, hasta 1989 el Canadá estaba obligado a otorgar la exención arancelaria a cualquier fabricante que cumpliera prescripciones en materia de VAC y proporción equivalentes a las impuestas a los beneficiarios originales del Pacto del Automóvil en 1965. El Canadá se vio obligado a repudiar ese compromiso como consecuencia de la conclusión del CUSFTA que contiene una disposición expresa que prohíbe al Canadá otorgar la exención arancelaria a cualesquiera otros fabricantes. Esa prohibición se incluyó en el CUSFTA, a solicitud de los Estados Unidos, y tiene el evidente objetivo de reservar la exención arancelaria a las filiales de los Tres Grandes de los Estados Unidos.

Cuadro 5 presentado por las CE

País de origen de los beneficiarios

Proveedor de servicios	**Empresa matriz**	**% de acciones de propiedad de la empresa matriz**	**País de constitución de la empresa matriz**
Ford Motor Co. of Canada Ltd.	Ford Motor Co.	100	EE.UU.
General Motors of Canada Ltd.	General Motors Corp.	100	EE.UU.
Chrysler Canada Ltd.	Daimler Chrysler Corp.[594]	100	EE.UU.
CAMI Automotive Inc.	General Motors Corp.	50	EE.UU.
	Suzuki Motor Corp.	50	Japón
Volvo (Canada) Ltd.	Volvo AB	100	CE (Suecia)

Fuente: Basado en los documentos adjuntos (Documento probatorio CE-21).

[593] La venta ha sido aprobada por los accionistas de Volvo AB en una Asamblea General extraordinaria celebrada el 8 de Marzo de 1999, y aprobada por las autoridades antimonopolio de las CE el 26 de marzo de 1999.

[594] En mayo de 1998, Daimler-Benz y Chrysler acordaron fusionar sus negocios. Daimler Chrysler Corp. (anteriormente Chrysler Corp.) es una filial de propiedad total de DaimlerChrysler AG, una empresa "holding" constituida en Alemania que también controla Daimler-Benz AG. Se cree que Chrysler Canada Ltd. importa actualmente vehículos de motor de la marca Mercedes al amparo del Pacto del Automóvil.

Cuadro 6 presentado por las CE

Ventas de automóviles en 1997, por distribuidor

Distribuidor	**Producidos en el Canadá** (unidades) (A)	**Importados** (unidades) (B)	**Cuota de mercado** (A + B)
Ford Motor Co. of Canada Ltd.[595]	107.676*	1.992**	14,84%
General Motors of Canada Ltd.[596]	242.014	3.873**	33,27%
Chrysler Canada Ltd.	87.292*	---**	11,81%
Volvo (Canada) Ltd.	9.224	1.796	1,49%
Volkswagen Canada Inc.	---	26.541	3,59%
BMW Canada Inc.	---	7.117	0,96%
Mercedes-Benz Canada Inc.	---	5.703	0,77%
Porsche Canada Ltd.	---	1.796	0,24%
Toyota Motor Mfg. Canada Inc.	34.119	46.009	10,84%
Honda Canada Inc.	43.151	47.152	12,20%
Nissan Canada Inc.	---	20.570	2,78%
Subaru Canada Inc.	---	7.944	1,08%
Mazda Canada Inc.	---	22.195	3,00%
Suzuki Canada Inc.	2.572	2.311	0,66%
Lada Canada Inc.	---	646	0,09%
Hyundai Canada Inc.	---	19.285	2,61%

*Incluidas las ventas de automóviles producidos en los Estados Unido y México.
**Excluidas las ventas de automóviles importados de los Estados Unidos y México.

Fuente: Quarterly Automotive Circular, enero-diciembre de 1997, Departamento de Industria del Canadá, cuadro 1.7 (Documento probatorio CE-16).

[595] Ford Motor Co. of Canada Ltd. también importa y distribuye en el Canadá las marcas Jaguar y Kia.

[596] General Motors of Canada Ltd. también importa y distribuye las marcas Saab e Isuzu.

3. Respuesta del Canadá

6.873 El **Canadá** responde lo siguiente:

6.874 El artículo II del AGCS impone una obligación NMF. El párrafo 1 del artículo II estipula que:

> "Con respecto a toda medida abarcada por el presente Acuerdo, cada Miembro otorgará inmediata e incondicionalmente a los servicios y a los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro un trato no menos favorable que el que conceda a los servicios similares y a los proveedores de servicios similares de cualquier otro país."

6.875 El párrafo 2 del artículo II del AGCS permite a los Miembros eximir determinadas medidas de la aplicación del artículo II enumerándolas en un anexo. En el presente asunto no se contemplan esas exenciones.

6.876 Para que se acepten sus alegaciones, el Japón y las Comunidades Europeas están obligados a establecer:

i) que las medidas en litigio están abarcadas por el AGCS;

ii) que los servicios y los proveedores de servicios de que se trata son "similares";

iii) que las medidas impugnadas otorgan a los proveedores de servicios de determinados países un trato más favorable que a los proveedores de servicios de otros Miembros.

6.877 Las alegaciones del Japón y las Comunidades Europeas no satisfacen estos requisitos. Las medidas en litigio no son medidas abarcados por el AGCS, ni otorgan a los proveedores de servicios de determinados países un trato más favorable que a los de otros Miembros.

a) Las medidas en litigio no están abarcadas por el AGCS

6.878 (*Véase* la sección VI.E, Aplicabilidad del AGCS a las Medidas.)

b) La MVTO y las SRO no otorgan un trato más favorable a los proveedores de servicios de determinados países

i) Las pruebas presentadas por los demandantes no prueban la existencia de discriminación de facto

6.879 Los argumentos de los demandantes sobre el tercer elemento del criterio para determinar la compatibilidad con el artículo II del AGCS -en particular los de las Comunidades Europeas- se reducen a un juego de números. El Japón y las Comunidades Europeas reconocen que las medidas no establecen una distinción *de jure* entre los proveedores de servicios de distribución al por mayor para automóviles, pero alegan que *de facto* sí lo hacen.

6.880 Los demandantes tratan de identificar el número de fabricantes que están facultados para importar automóviles al amparo de la MVTO o las SRO. Los totales a lo que llegan, seis en el caso del Japón, cinco en el caso de las Comunidades Europeas, difieren porque el Japón incluye a Intermeccanica, un fabricante canadiense de automóviles especiales, mientras que las Comunidades Europeas no lo hacen. El fondo de su argumento es que, sobre la base de la "nacionalidad" de algunos

de esos cinco o seis fabricantes, las medidas otorgan *de facto* a determinados Miembros un trato más favorable que a otros. El Japón aduce que los fabricantes de los Estados Unidos y de Suecia (un miembro de las Comunidades Europeas) reciben un trato más favorable. Las Comunidades Europeas alegan que sólo lo reciben los fabricantes de los Estados Unidos. El hecho de que los demandantes no sean capaces de llegar a un acuerdo sobre este aspecto fundamental pone de manifiesto la insuficiencia de sus pruebas.

6.881 De hecho, cuando la nacionalidad de los proveedores de servicios se determina de conformidad con las normas del AGCS, ningún Miembro en particular resulta favorecido o desfavorecido. Los cambios acontecidos en la propiedad de los beneficiarios de la MVTO a lo largo del período en el que las medidas han estado en vigor demuestran que éstas en nada dependen de la nacionalidad de los propietarios de las empresas beneficiarias.

6.882 Con arreglo a lo establecido en los apartados m) y n) del artículo XXVIII del AGCS para determinar qué empresa es una persona jurídica de qué Miembro, Chrysler Canada es una persona jurídica de las Comunidades Europeas al ser de propiedad total de Daimler-Chrysler de los Estados Unidos, la cual, a su vez, es de propiedad al 100 por ciento de DaimlerChrysler AG, de la República Federal de Alemania. Volvo (Canada) Ltd. es, como observan las Comunidades Europeas, una filial de propiedad total de Volvo AB de Suecia. Sin embargo, su departamento de coches de pasajeros es ya o será pronto americano como consecuencia de su venta a Ford Motor Company. Por otro lado, las Comunidades Europeas observan que Volvo (Canada) Ltd. está a punto de perder su condición de beneficiario de la MVTO porque va a poner fin a su producción en el Canadá. Además, CAMI, una empresa conjunta al 50 por ciento de General Motors of Canada Ltd. y Suzuki Motor Company es, probablemente, a efectos del AGCS, una persona jurídica tanto de los Estados Unidos como del Japón.

6.883 Por consiguiente, en lo tocante a los fabricantes de automóviles que se alega son proveedores de servicios extranjeros beneficiarios de la MVTO y las SRO cabe llegar a las siguientes conclusiones: que dos y medio son empresas de los Estados Unidos, dos son empresas de las CE y medio es una empresa del Japón; o que tres y medio son empresas de los Estados Unidos, uno es una empresa de las CE y medio es una empresa del Japón; o que dos y medio son empresas de los Estados Unidos, uno es una empresa de las CE y medio es una empresa del Japón.

6.884 También son posibles otras combinaciones. Lo que está claro es que la nacionalidad de los proveedores de servicios al por mayor de que se trata revela que la MVTO y las SRO no otorgan *de facto* a los proveedores de servicios de determinados países un trato más favorable que a los de otros Miembros.

ii) La MVTO y las SRO no modifican las condiciones de la competencia

6.885 Según el informe del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Bananos III*, la obligación establecida en el artículo II del AGCS de conceder "un trato no menos favorable" obliga a los Miembros a otorgar a los proveedores de servicios de otro Miembro "condiciones no menos favorables de competencia" que las que otorgan a los proveedores de servicios similares de cualquier otro país.[597]

6.886 Sólo el Japón se apoya en esta interpretación del artículo II, sobre la que posteriormente el informe del Órgano de Apelación arrojó algunas dudas.[598] Aunque la forma en la que el Japón

[597] Informes del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 269, párrafo 7.349.

[598] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 49, párrafo 231.

interpreta el artículo II fuera correcta, su aplicación de esa interpretación a los hechos del presente asunto no lo es.

6.887 El Japón afirma que el trato en régimen de franquicia en virtud de la MVTO y las SRO afecta "necesariamente" a las condiciones de competencia porque los Fabricantes del Pacto del Automóvil no están obligados a integrar los derechos de importación en el precio de venta de los automóviles ni a incurrir en los costos financieros asociados con los derechos de importación, mientras que los fabricantes que no son Fabricantes del Pacto del Automóvil sí lo están. Sin embargo, el costo de los derechos recae sobre el precio de venta de los productos a los que los derechos se imponen. Los derechos afectan al costo de los productos en tanto que productos, y no a las condiciones de competencia en el suministro de servicios de distribución.

6.888 Si fuera de otra manera, como el Canadá ya ha observado, cualquier medida arancelaria sería también una medida que afecta al suministro de servicios de distribución del producto gravable. El trato en régimen de franquicia reduce el costo de los productos, no el de los servicios. El hecho de que los automóviles importados por Honda Canada estén sujetos a derechos, mientras que los automóviles importados por Chrysler Canada no lo estén no significa que se vean afectadas las condiciones de competencia entre Chrysler Canada y Honda Canada por lo que respecta al suministro de servicios de distribución al por mayor.

6.889 Además, las presencias comerciales involucradas en el suministro de servicios de distribución al por mayor para automóviles están totalmente vinculadas a los fabricantes de los vehículos de motor que distribuyen. A diferencia de los distribuidores en el asunto *CE - Bananos III*, no hay verdadera competencia entre esas presencias comerciales cuando compran y revenden. Son meras transmisoras de los vehículos producidos por los fabricantes a los que están vinculados. Por tanto, la MVTO y las SRO no afectan a las condiciones de competencia entre los proveedores de servicios comerciales de distribución al por mayor.

6.890 No hay en el suministro de servicios de distribución al por mayor para automóviles competencia que pueda verse afectada. La estructura de la rama de producción de vehículos de motor admite una considerable competencia entre los fabricantes por lo que se refiere a la venta de automóviles (es decir, de productos como tales productos); sin embargo, al estar los proveedores de servicios al por mayor subordinados a esos fabricantes, no existe competencia entre ellos por lo que se refiere al suministro de servicios de distribución al por mayor.

6.891 Todas las presencias comerciales que los demandantes han identificado como proveedoras de servicios de distribución al por mayor están estrechamente relacionadas con los fabricantes de los automóviles que distribuyen. No compiten con independencia de esas relaciones para prestar servicios comerciales de distribución de los automóviles producidos por otros fabricantes. Así, por ejemplo, Ford Motor Company of Canada no compite y no puede competir con Honda Canada para prestar servicios de distribución al por mayor para automóviles Honda fabricados por Honda Motor Company del Japón. Esos servicios, en cuanto tales, son dominio exclusivo de Honda Canada en virtud de su relación con su fabricante matriz. Tampoco compite Honda Canada con Ford of Canada en la distribución de vehículos Ford. El hecho de que los vehículos procedentes de países no miembros del TLCAN importados por Honda estén sujetos al pago de derechos mientras que los importados por Ford of Canada no lo estén no influye en absoluto en esas relaciones de distribución. No afecta a las condiciones de competencia entre los proveedores de servicios de distribución al por mayor, porque esa competencia no existe.

6.892 También en este caso la situación que prevalece en la industria del automóvil contrasta vivamente con la contemplada en el asunto *CE - Bananos III*, donde no todos los servicios pertinentes eran suministrados por empresas integradas verticalmente, e incluso los que lo eran tenían "capacidad

y oportunidad para actuar en el mercado de servicios comerciales al por mayor" en lugar de transferir bananos dentro de su empresa integrada.[599] En la práctica, ninguno de los proveedores de servicios de distribución al por mayor para automóviles goza de esas oportunidades.

6.893 Por último, el Japón no ha presentado ninguna prueba de que el efecto de las medidas en las condiciones de competencia pueda atribuirse a la nacionalidad de los proveedores de servicios. Como ha demostrado el Canadá, proveedores de servicios del Japón y de las Comunidades Europeas, así como de los Estados Unidos, se benefician de trato en régimen de franquicia en virtud de las medidas.

iii) La MVTO y las SRO no hacen "condicional" el trato otorgado a los proveedores de servicios al por mayor

6.894 El Japón trasplanta al artículo II del AGCS su argumento en virtud del artículo I del GATT de que como los fabricantes deben cumplir determinadas condiciones para poder importar en régimen de franquicia al amparo de la MVTO o las SRO, el trato acordado a los proveedores de servicios comerciales al por mayor es "condicional". Como reconoce el Japón, ningún asunto suscitado en el contexto del AGCS se ha referido a la falta de condicionalidad. Suponiendo que alguna obligación de no establecer condiciones pueda trasplantarse del GATT al AGCS, los argumentos del Canadá relativos al artículo I del GATT en el sentido de que el Japón ha interpretado erróneamente esa obligación son igualmente aplicables al artículo II del AGCS.

4. Argumentos de réplica del Japón

6.895 El **Japón** replica lo siguiente:

6.896 Como ha señalado el Japón al presentar sus alegaciones, la exención de derechos es incompatible con las obligaciones contraídas por el Canadá en virtud del artículo II del AGCS. Otorga a los servicios y los proveedores de servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor de los Estados Unidos y Suecia un trato más favorable que a los servicios y los proveedores de servicios similares de otros Miembros de la OMC, incluido el Japón.

a) La exención de derechos está comprendida en el AGCS

6.897 (*Véase* la sección VI.E, Aplicabilidad del AGCS a las Medidas.)

b) La exención de derechos discrimina entre proveedores de servicios similares

6.898 El Gobierno del Canadá ha alegado también que las medidas en nada dependen de la nacionalidad de los propietarios de las empresas beneficiarias, afirmación que está lejos de convencernos. El Gobierno del Japón no va a repetir su inequívoca respuesta a esa alegación, que ya se ha dado. Baste indicar que el argumento del Japón sobre la naturaleza discriminatoria de la exención de derechos se centra en el hecho de que los proveedores de servicios del Japón están excluidos para siempre de los beneficios de la exención de derechos, mientras que los proveedores de servicios de los Estados Unidos y de Suecia no lo están.

c) Existe competencia entre los proveedores de servicios comerciales al por mayor

6.899 Tampoco es convincente el razonamiento del Canadá de que los proveedores de servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor están "totalmente vinculadas a los fabricantes de los vehículos de motor que distribuyen", por lo que no hay verdadera competencia. Cuando los

[599] Informes del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 269, párrafo 7.320.

proveedores de servicios comerciales al por mayor están subordinados a esos fabricantes, como subraya el Canadá, esas empresas integradas verticalmente son proveedores de servicios comerciales al por mayor en la medida en que se dedican a suministrar servicios comerciales al por mayor, como confirma el párrafo 227 del informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III*. Y esos proveedores de servicios comerciales al por mayor compiten entre sí cuando revenden a los proveedores de servicios minoristas, aunque estén integrados con los respectivos fabricantes. En la respuesta a la pregunta 35 formulada por el Grupo Especial, el Gobierno del Japón ha facilitado más detalles a este respecto.

6.900 El Gobierno del Japón considera que, la respuesta del Gobierno del Canadá a la pregunta 35 formulada por el Grupo Especial pasa por alto las transacciones entre los proveedores de servicios comerciales y sus agentes (es decir, las transacciones entre los servicios comerciales al por mayor y los consumidores de esos servicios) al determinar si existe competencia entre los proveedores de servicios comerciales al por mayor para automóviles integrados. No cabe duda de que los proveedores de servicios comerciales al por mayor tienen que atraer a los agentes que consumen sus servicios y distribuyen automóviles a nivel minorista, por lo que existe competencia entre los proveedores de servicios comerciales al por mayor para atraer a los agentes. En la medida en que la exención de derechos reduce el costo de adquisición de los automóviles para los Fabricantes del Pacto del Automóvil (que son también proveedores de servicios comerciales al por mayor) y por ello confiere una ventaja para suministrar sus servicios a los agentes, existe competencia entre ellos y las condiciones de esa competencia se ven afectadas en el sentido del AGCS.

d) Artículo V del AGCS

6.901 En su argumentación como tercer participante (véase la sección VIII), el Gobierno de los Estados Unidos invoca el artículo V como disposición que, a su entender, puede aplicarse al presente asunto. El Gobierno del Canadá, por su parte, apoya ese argumento en su respuesta a la pregunta formulada por el Grupo Especial.

6.902 Sin embargo, el artículo V no es aplicable al presente asunto. El artículo V del AGCS se aplica, expresamente, a las partes "en un acuerdo por el que se liberalice el comercio de servicios entre las partes en el mismo". En el presente caso no existe tal acuerdo. El Pacto del Automóvil ya no está en vigor, pues los Estados Unidos no lo aplican, e incluso si lo estuviera (que no lo está), no podría considerarse como un acuerdo del tipo mencionado en el párrafo 1 del artículo V del AGCS, como reconocen los Estados Unidos en su respuesta a la pregunta 1 a) formulada por las Comunidades Europeas.

6.903 Además, la exención de derechos no es en modo alguno parte del TLCAN. Antes bien, es incompatible con el TLCAN, como ponen de manifiesto las excepciones expresas que figuran en el anexo 300-A.1 del TLCAN (que excluyen a la exención de derechos de la prohibición de eximir de derechos establecida en el artículo 304 del TLCAN) y en el anexo I - Canadá del TLCAN (que excluye a la exención de derechos de la prohibición de establecer prescripciones en materia de resultados estipulada en el artículo 1106 del TLCAN). Sin esas excepciones, la exención de derechos no habría podido seguir aplicándose en el marco del TLCAN.

6.904 Por consiguiente, como ha demostrado el Gobierno del Japón, la exención de derechos es exclusivamente una medida nacional aplicada en el marco de la legislación interna del Canadá.

5. Argumentos de réplica de las Comunidades Europeas

6.905 Las **Comunidades Europeas** replican lo siguiente:

a) La exención arancelaria afecta al suministro de servicios en el sentido del párrafo 1 del artículo I del AGCS

6.906 (*Véase* la sección VI.E, Aplicabilidad del AGCS a las Medidas.)

b) La integración vertical no excluye la competencia entre proveedores de servicios de distribución al por mayor para automóviles

6.907 El Canadá ha aducido que al estar los proveedores de servicios subordinados a los fabricantes, no existe competencia entre ellos por lo que respecta al suministro de servicios al por mayor.

6.908 Un argumento similar se rechazó en el asunto *CE - Bananos III*. Según el informe de ese Grupo Especial, el mero hecho de que los distribuidores al por mayor de bananos estuvieran integrados verticalmente no excluía *per se* una infracción del artículo II del AGCS, porque esos proveedores tenían la "capacidad y la oportunidad para actuar en el mercado de servicios comerciales al por mayor".[600]

6.909 El Órgano de Apelación confirmó la opinión del Grupo Especial, y añadió, además, lo siguiente:

> "… una empresa, incluso si está integrada verticalmente, e incluso si desempeña otras funciones relacionadas con la producción, importación, distribución y elaboración de un producto, en la medida en que también suministre "servicios comerciales al por mayor" y, en consecuencia, resulte afectada en cuanto ejerce esa actividad por determinada medida de un Miembro al suministrar esos "servicios comerciales al por mayor", es un proveedor de servicios comprendido en el ámbito del AGCS".[601]

6.910 Los principales distribuidores al por mayor de automóviles presentes en el mercado canadiense aunque están integrados verticalmente con fabricantes[602], tienen "capacidad y oportunidad" para competir unos con otros por lo que respecta a la compra de vehículos de motor a los fabricantes para su reventa al por mayor.

6.911 Aunque puede ser cierto que Honda Canada y Ford Canada no compiten en la distribución en el Canadá de vehículos fabricados por Ford en los Estados Unidos, pueden competir no sólo con otros distribuidores integrados sino también con distribuidores independientes en la distribución de vehículos producidos por un fabricante extranjero que no disponga de una red de distribución en el Canadá.

6.912 Por ejemplo, en el pasado Chrysler ha importado y distribuido en el Canadá vehículos de motor fabricados por Mitsubishi, un productor japonés no vinculado.[603] De manera análoga, Ford

---

[600] Informes del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 269, párrafo 223.

[601] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 49, párrafo 227.

[602] Sin embargo, la afiliación de algunos distribuidores, como Lada Canada Inc., no está clara, como se indica en la respuesta de las CE a la pregunta 34 del Grupo Especial, cuadro 7.

[603] Véase el Documento probatorio CE-16, cuadro 1.7.

importa y distribuye en el Canadá vehículos de motor fabricados por Kia y Mazda, mientras que General Motors hace lo mismo con vehículos de motor Isuzu, aunque no tienen el control de esos fabricantes.[604]

6.913 La exención arancelaria confiere a los beneficiarios una ventaja competitiva por lo que respecta a la adquisición de vehículos para reventa porque reduce sus costos de importación, dándoles así la posibilidad de ofrecer al fabricante extranjero mejores condiciones de compra.

6.914 En cualquier caso, el argumento del Canadá se apoya en la suposición errónea de que los servicios de distribución al por mayor sólo se suministran a fabricantes. Sin embargo, la relación entre vendedores al por mayor y minoristas es cuando menos igualmente importante. Los distribuidores al por mayor de automóviles actúan como intermediarios entre los fabricantes y los distribuidores minoristas. Por tanto, también prestan un servicio a los distribuidores minoristas. De hecho, salvo en los raros casos en que los distribuidores de automóviles al por mayor actúan como meros agentes de los fabricantes, el "comprador" del servicio, es decir, la persona que en la práctica "paga" por el servicio de distribución, es el minorista y no el fabricante.

6.915 La integración vertical entre fabricantes y distribuidores al por mayor de automóviles, aunque fuera completa, no excluiría *per se* la competencia entre distribuidores al por mayor por lo que respecta a las ventas a los minoristas y los consumidores finales. La única consecuencia de la integración vertical es que Honda Canada y Ford Canada, por ejemplo, no pueden competir para vender los *mismos* automóviles a los minoristas. Pero esto no les impide competir para revender a los agentes automóviles fabricados por sus respectivas empresas matrices que son directamente competitivos y mutuamente sustituibles. En otras palabras, la falta de competencia intramarcas entre los vendedores al por mayor no excluye la competencia intermarcas.

6.916 En respuesta a una pregunta formulada por el Grupo Especial, el Canadá aduce que los mayoristas no pueden competir en la venta a los minoristas debido a la existencia de arreglos de distribución exclusivos entre fabricantes y mayoristas. Por ejemplo, según el Canadá, GM Canada no podría suministrar coches Honda a un agente Honda, porque Honda Canada tiene un derecho exclusivo a distribuir esos coches.[605] Ese ejemplo, sin embargo, elude la cuestión planteada por el Grupo Especial. GM Canada y Honda Canada compiten en la venta a los minoristas porque, como el mismo Canadá reconoce en la misma repuesta[606], un agente que venda coches Honda puede decidir cambiar a coches GM si GM Canada le ofrece mejores condiciones que Honda Canada. La exención arancelaria afecta a la competencia entre Honda Canada y GM Canada por lo que respecta a sus ventas a minoristas porque al reducir el costo de la importación para GM Canada permite a esta empresa ofrecer mejores condiciones a los agentes.

6.917 En la misma respuesta, el Canadá plantea el curioso argumento de que los demandantes no han demostrado que los proveedores de servicios "compren" los automóviles a los fabricantes y, por tanto, que los "revendan" en el sentido del encabezamiento de la sección 6 de la CPC.[607] Sin embargo, el sentido corriente de "revender" no excluye la venta de productos anteriormente adquiridos a un vendedor vinculado. Una venta entre dos personas jurídicas vinculadas pero jurídicamente diferenciadas no deja de ser una "venta".

---

[604] Véase el Documento probatorio JPN-10.

[605] Respuesta del Canadá a la pregunta 35 del Grupo Especial.

[606] Ibíd.

[607] Ibíd.

c) La exención arancelaria otorga un trato más favorable a los proveedores de servicios de los Estados Unidos

6.918 El Canadá aduce que la exención arancelaria no otorga un trato más favorable a los proveedores de servicios de los Estados Unidos porque no todos los beneficiarios son proveedores de servicios de los Estados Unidos. Más concretamente, el Canadá sostiene que Chrysler Canada Ltd., CAMI Automotive Inc. y Volvo Canada Ltd. son, al menos en parte, proveedores de servicios de otros Miembros.

6.919 En el caso de Chrysler Canada Ltd., el Canadá alega que esa empresa no es un proveedor de servicios de los Estados Unidos, sino de Alemania, porque su empresa matriz, Daimler-Chrysler Corp., una persona jurídica de los Estados Unidos, es de propiedad total de DaimlerChrysler AG, una persona jurídica constituida con arreglo a la legislación de Alemania.

6.920 Ese argumento se basa en una interpretación errónea del apartado m) del artículo XXVIII. De conformidad con el sentido corriente de esa disposición, si un proveedor de servicios establecido en el Miembro A es de propiedad de una persona jurídica del Miembro B o está controlado por ella, ese proveedor de servicios puede ser considerado como proveedor de servicios del Miembro A, con independencia de quién sea la entidad propietaria o controladora de la persona jurídica en el Miembro B.[608]

6.921 Así lo confirma el informe del Grupo Especial en el asunto *CE - Bananos III*[609], donde el Grupo Especial consideró que las filiales en la UE de Del Monte, una empresa constituida con arreglo a la legislación mexicana, eran proveedores de servicios de México, aunque Del Monte estaba controlada por un nacional de Jordania.[610]

6.922 Por lo que respecta a CAMI Automotive Inc., las pruebas disponibles sugieren que aunque es de propiedad al 50 por ciento de Suzuki Motor Co. del Japón y General Motors Corp. de los Estados Unidos, esta última empresa ejerce el control efectivo.[611] Pese a ello, el Canadá opina que CAMI es "una persona jurídica tanto de los Estados Unidos como del Japón".[612] Esta posición es claramente errónea. Si CAMI no es "de propiedad" ni "está controlada" por General Motors ni por Suzuki con arreglo a los criterios establecidos en el apartado n) del artículo XXVIII, la conclusión inevitable es que CAMI no es un "proveedor de servicios de otro Miembro", sino un proveedor de servicios del

[608] Otra cuestión es si, en el caso de que la persona jurídica del Miembro B estuviera a su vez controlada por una persona del Miembro C, el Miembro C podría *también* ejercer derechos en virtud del AGCS por lo que respecta al proveedor de servicios en el Miembro A.

[609] Informes del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 269, nota a pie de página 493.

[610] Además, con arreglo al argumento del Canadá, antes de llegar a la conclusión de que DaimlerChrysler AG es un proveedor de servicios de Alemania sería necesario establecer que es "de propiedad" de personas alemanas y no de personas de los Estados Unidos o está "controlada" por esas personas.

[611] General Motors Corp., es el principal accionista individual de Suzuki Motor Co. Además, los nacionales japoneses aparentemente son minoría en el Consejo de Administración de CAMI Automotive Inc. (Véase CAMI en la guía de empresas del Departamento de Industria del Canadá (Documento probatorio EC-21)).

[612] Respuesta del Canadá a la pregunta 34 del Grupo Especial. En contraste, el Canadá afirmó que CAMI "es probablemente, a efectos del AGCS, una persona jurídica tanto de los Estados Unidos como del Japón".

Canadá. Como consecuencia de ello, la exención arancelaria, además de vulnerar el artículo II del AGCS, infringiría también el artículo XVII del AGCS.

6.923 Volvo Canada Ltd. estaba controlada por Volvo AB, de Suecia, hasta enero de 1999, cuando Volvo AB acordó vender su departamento de coches de pasajeros a Ford Motor Co., de los Estados Unidos. En cualquier caso, Volvo Canada Ltd. cerró su fábrica de montaje en el Canadá en diciembre de 1998, como consecuencia de lo cual perderá su derecho a importar vehículos de motor al amparo de la exención arancelaria a partir de julio de 1999.

6.924 En todo caso, más importante que el número de proveedores de cada Miembro que se benefician de la exención arancelaria es su porcentaje de importaciones al amparo de la exención arancelaria.[613] Las pruebas presentadas por las Comunidades Europeas demuestran que la inmensa mayoría de esas importaciones proviene de los Tres Grandes de los Estados Unidos.

6.925 En el cuadro 1 presentado por las CE figuran datos sobre importaciones de automóviles al amparo de la exención arancelaria. En su conjunto, las importaciones originarias de los Estados Unidos y México representaron en 1997 el 97,23 por ciento de todas las importaciones al amparo de la exención arancelaria. Las CE no tienen noticia de que Volvo o Suzuki importen automóviles de los Estados Unidos y/o México. Por consiguiente, el 97,23 por ciento de importaciones de los Estados Unidos y México significa en la práctica importaciones de los Tres Grandes.

6.926 Por lo que respecta al 2,77 por ciento restante de importaciones de automóviles al amparo de la exención arancelaria, que son las originarias de "países NMF" en el sentido de la MVTO de 1998, la información facilitada en el cuadro 6 presentado por las CE demuestra que en 1997 el total de importaciones de los Tres Grandes se cifró en 5.865 unidades. A su vez, las importaciones efectuadas por Volvo y Suzuki se cifraron en 4.107 unidades. Por tanto, las importaciones de los Tres Grandes procedentes de "países NMF" al amparo de la exención arancelaria representaron el 58,81 por ciento de todas esas importaciones. Por ello cabe estimar que globalmente las importaciones de los Tres Grandes representaron en 1997 alrededor del 99 por ciento del total de importaciones de automóviles en el Canadá al amparo de la exención arancelaria.

6.927 Mientras que los principales beneficiarios de la exención arancelaria son proveedores de servicios de los Estados Unidos, todos los principales distribuidores de automóviles al por mayor que no se benefician de la exención arancelaria son, con una sola excepción (Nissan Canada Inc.), proveedores de servicios de Miembros distintos de los Estados Unidos.[614]

d) El artículo V exime del cumplimiento del artículo II

6.928 En respuesta a una pregunta formulada por el Grupo Especial, el Canadá ha indicado que la exención arancelaria, aunque se constatara que es incompatible con el artículo II del AGCS, estaría de todas formas sujeta a la excepción NMF otorgada por el párrafo 1 del artículo V del AGCS.[615]

---

[613] Véanse los informes del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 269, párrafos 7.333 y 7.334.

[614] Véase el cuadro 7 en la respuesta de las CE a la pregunta 33 del Grupo Especial.

[615] Respuesta del Canadá a la pregunta 33 del Grupo Especial.

6.929 Las Comunidades Europeas recuerdan que el párrafo 1 del artículo V del AGCS es una defensa afirmativa. Por consiguiente, de conformidad con la jurisprudencia bien establecida[616], incumbe al Canadá demostrar que el párrafo 1 del artículo V del AGCS puede aplicarse a la exención arancelaria, sin que los demandantes estén obligados a probar lo contrario. Claramente, la lacónica respuesta dada por el Canadá a la pregunta del Grupo Especial no puede considerarse suficiente para satisfacer sus obligaciones en materia de prueba.

6.930 Sin perjuicio de lo anterior, las Comunidades Europeas sostienen que, por las razones que a continuación se exponen, la exención arancelaria no satisface los requisitos establecidos en el párrafo 1 del artículo V del AGCS.

6.931 En primer lugar, el párrafo 1 del artículo V sólo establece una excepción por lo que respecta a "acuerdos" entre Miembros y no por lo que respecta a las medidas unilaterales adoptadas por los Miembros. El texto del párrafo 1 del artículo V es a esos efectos claro e inequívoco:

> "El presente Acuerdo no impedirá a ninguno de sus Miembros ser parte en un acuerdo por el que se liberalice el comercio de servicios entre las partes en el mismo, o celebrar un acuerdo de ese tipo …".

6.932 La exención arancelaria no es un "acuerdo". Como ya se ha explicado, la exención arancelaria no es parte del TLCAN, ni una exigencia de ese acuerdo. El TLCAN permite, pero no obliga al Canadá a mantener la exención arancelaria, que constituye una excepción de las normas generalmente aplicables del TLCAN. La decisión de mantener la exención arancelaria es una decisión unilateral del Canadá, salvo en la medida en que aplica las disposiciones del Pacto del Automóvil.[617] Sin embargo, el Pacto del Automóvil carece de la "cobertura sectorial sustancial" requerida por el apartado a) del párrafo 1 del artículo V.

6.933 En segundo lugar, el párrafo 1 del artículo V requiere que el acuerdo "liberalice" el comercio de servicios. El sentido de ese término se especifica más en el apartado b) del mismo artículo, donde se estipula que el acuerdo debe establecer:

> "… establezca la ausencia o la eliminación, en lo esencial, de toda discriminación entre las partes, en el sentido del artículo XVII, en los sectores comprendidos en el apartado a) *supra*, por medio de:
>
> i) la eliminación de las medidas discriminatorias existentes, y/o
>
> ii) la prohibición de nuevas medidas discriminatorias o que aumenten la discriminación,
>
> … excepto por lo que respecta a las medidas permitidas en virtud de los artículos XI, XII, XIV y XIV*bis*.

6.934 El Canadá no puede alegar que la exención arancelaria es necesaria para "eliminar la discriminación" entre los proveedores de servicios de distribución para automóviles de los Estados Unidos y los del Canadá porque, según el Canadá, ningún proveedor canadiense de esos servicios se

---

[616] Véase el informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Estados Unidos - Camisas de Lana, supra*, nota 283, páginas 15 y 16, y los informes del Grupo Especial en él citados.

[617] El Pacto del Automóvil sólo exige al Canadá que otorgue trato en régimen de franquicia a las importaciones procedentes de los Estados Unidos.

beneficia de la exención arancelaria. Por tanto, la exención arancelaria, en todo caso, daría lugar a una "discriminación inversa" contra los proveedores canadienses.

6.935 De todas maneras, en el caso de que hubiera un beneficiario canadiense de la exención arancelaria, como ésta sólo se aplica a unos pocos proveedores de los Estados Unidos, no podría "eliminar ... en lo esencial ... toda discriminación" contra proveedores de los Estados Unidos y México.

6.936 Lo cierto es que la exención arancelaria, lejos de "eliminar" la discriminación, en la práctica "crea" discriminación adicional no sólo entre los beneficiarios y los proveedores de servicios de terceros países, sino también con respecto a los restantes proveedores de los Estados Unidos (efectivos o potenciales) y los proveedores canadienses y mexicanos (efectivos o potenciales). Ese resultado es claramente incompatible con el objetivo de "liberalizar" el comercio de servicios entre las partes establecido en el párrafo 1 del artículo V.

6.937 Otro tanto cabe decir de las prescripciones en materia de VAC consustanciales a la exención arancelaria, que son por sí mismas incompatibles con el artículo XVII del AGCS y, por tanto, "discriminatorias" a los efectos del apartado b) del párrafo 1 del artículo V.

6.938 Además, la exención arancelaria, si pudiera considerarse que constituye un "acuerdo" en el sentido del párrafo 1 del artículo V, por ser parte del TLCAN, sería incompatible con la prescripción adicional estipulada en el párrafo 4 del artículo V, donde se establece que:

> "Todo acuerdo del tipo a que se refiere el párrafo 1 *supra* estará destinado a facilitar el comercio entre las partes en él y no elevará, respecto de ningún Miembro ajeno al acuerdo, el nivel global de obstáculos al comercio de servicios dentro de los respectivos sectores o subsectores con relación al nivel aplicable con anterioridad al acuerdo."

6.939 Primero el CUSFTA y después el TLCAN han aumentado los obstáculos al comercio de servicios en el subsector de servicios de distribución para vehículos de motor, porque impiden al Canadá emitir nuevas SRO para proveedores de servicios de otros Miembros, "congelando" en la práctica, a partir de 1989, la lista de beneficiarios de la exención arancelaria.

6.940 De manera análoga, la exención arancelaria, si se considerara un acuerdo abarcado por el párrafo 1 del artículo V, infringiría también el párrafo 6 del artículo V, donde se establece que:

> "Los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro que sean personas jurídicas constituidas con arreglo a la legislación de una parte en un acuerdo del tipo a que se refiere el párrafo 1 *supra* tendrán derecho al trato concedido en virtud de tal acuerdo, a condición de que realicen operaciones comerciales sustantivas en el territorio de las partes en ese acuerdo."

6.941 Por consiguiente, el párrafo 6 del artículo V obligaría al Canadá a otorgar el trato concedido a los Tres Grandes a cualquier persona jurídica constituida con arreglo a la legislación de los Estados Unidos y de México que realizara operaciones comerciales sustantivas en esos países y fuera propiedad de nacionales o personas jurídicas de las CE o estuviera controlada por ellos.

6. Respuesta del Canadá a las réplicas de los demandantes

6.942 El **Canadá** responde lo siguiente:

a) El trato en régimen de franquicia no afecta al comercio de servicios al por mayor

6.943 (*Véase* la sección V, Aplicabilidad del AGCS a las Medidas.)

b) Las medidas no otorgan un trato más favorable a los proveedores de servicios de determinados países

6.944 Aun en el caso de que pudieran demostrar que el trato en régimen de franquicia afecta de algún modo a los proveedores de servicios al por mayor por lo que respecta al suministro de esos servicios, los demandantes no pueden probar en sus alegaciones que las medidas otorgan *de facto* un trato más favorable a los proveedores de servicios de determinados países. Como el Canadá ha sostenido desde el principio, la nacionalidad de los fabricantes beneficiarios del trato en régimen de franquicia no revela una discriminación *de facto*, y los cambios en la propiedad de los fabricantes facultados para operar al amparo de la MVTO demuestra que las medidas no dependen en absoluto de la nacionalidad.

6.945 Cuando los servicios se suministran mediante presencia comercial, de conformidad con el apartado m) del artículo XXVIII del AGCS, la nacionalidad de un proveedor de servicios se determina por el lugar donde la persona jurídica que es propietaria de esos servicios o los controla se constituye u organiza.

6.946 Las Comunidades Europeas aducen que para determinar este aspecto no se puede pasar de un determinado nivel de propiedad o control.[618] Según las Comunidades Europeas, Daimler-Chrysler Canada Inc. sigue siendo un proveedor de servicios de los Estados Unidos a pesar de la adquisición de Chrysler Corp. por DaimlerChrysler AG. De manera análoga, Nissan Canada es un proveedor de servicios de los Estados Unidos porque es de propiedad mayoritaria de una empresa de los Estados Unidos, aunque esa empresa es, a su vez, de propiedad total de Nissan Motor Co. Ltd., del Japón. El Japón rechaza esta caracterización de Nissan Canada, por lo que aparentemente rechaza el argumento de las CE, aunque por razones no especificadas, considera que Chrysler Canada (actualmente Daimler-Chrysler Canada Inc.) es un proveedor de servicios de los Estados Unidos.[619]

6.947 Las Comunidades Europeas fundamentan el método de verificación que propugnan en una nota a pie de página del informe del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Bananos III*.[620] Sin embargo, ese pie de página consiste en observaciones sobre *obiter dicta* relativos a la aplicación del artículo XXVIII cuando no todas las personas jurídicas en una cadena de propiedad o de control son personas jurídicas de un Miembro de la OMC. En el presente caso, cuando todas las personas jurídicas involucradas son personas jurídicas de un Miembro, la nacionalidad de un proveedor de servicios debe determinarse por la nacionalidad de las personas jurídicas con propiedad o control en última instancia, ya que esas personas tienen el poder efectivo de dirigir legalmente las acciones del proveedor de servicios. Con arreglo a ese método de verificación, Daimler-Chrysler Canada Inc. es un proveedor de servicios de la Comunidad Europea, mientras que Nissan Canada es un proveedor de servicios del Japón.

---

[618] Respuesta de las CE a la pregunta 34 del Grupo Especial.

[619] Respuesta del Japón a la pregunta 34 del Grupo Especial.

[620] Respuesta de las CE a la pregunta 34 del Grupo Especial, donde ce cita la nota a pie de página 493 de los informes del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 269.

6.948 Sin embargo, aunque el método de verificación propugnado por las Comunidades Europeas fuera correcto, el mero hecho de que tres de los cuatro fabricantes de automóviles actualmente facultados[621] sean de propiedad de los Estados Unidos es consecuencia de circunstancias geográficas y del papel comercial histórico de los Tres Grandes en América del Norte, y no de una discriminación de origen gubernamental. Más significativo es que si por ejemplo, DaimlerChrysler se reorganizara de modo que Daimler-Chrysler Canada Inc. resultara ser de propiedad de DaimlerChrysler AG directa en lugar de indirectamente, ello no tendría efecto alguno en su capacidad para acceder a los beneficios, porque las medidas no discriminan sobre la base de la nacionalidad del proveedor de servicios. Cabe también señalar que aunque las Comunidades Europeas enumeran a Mercedes-Benz Canada Inc. como empresa no beneficiaria de trato en régimen de franquicia[622], las importaciones de vehículos Mercedes-Benz pueden hacerse en régimen de franquicia como importaciones al amparo de la MVTO efectuadas por Daimler-Chrysler Canada Inc.

6.949 Ambos demandantes disienten de la opinión del Canadá de que la estructura de distribución de la rama de producción de vehículos de motor impide la competencia entre los proveedores de servicios al por mayor como tales proveedores de servicios. El Japón, por ejemplo, ha citado el informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III* para sostener que existe competencia entre los proveedores de servicios al por mayor aunque estén integrados verticalmente. Sin embargo, el párrafo pertinente del informe del Órgano de Apelación sólo indica que las empresas integradas verticalmente pueden suministrar servicios comerciales al por mayor y pueden ser proveedores de servicios comprendidos en el ámbito de aplicación del AGCS en la medida en que una disposición pueda afectarlos en tanto que proveedores de servicios comerciales al por mayor en el suministro de esos servicios comerciales al por mayor.[623] El informe del Órgano de Apelación en ningún caso permite sostener que existe competencia para importar y distribuir automóviles entre los proveedores de servicios de distribución.

6.950 Las Comunidades Europeas también han afirmado que esa competencia existe. Han citado dos veces la importación y distribución por Chrysler Canada de vehículos fabricados por Mitsubishi del Japón como "ejemplo concreto" de esa competencia, basándose en que Chrysler y Mitsubishi no estaban vinculadas una a otra.[624] Los hechos son distintos. Durante todo el período en que Chrysler Canada importó vehículos japoneses de Mitsubishi, Chrysler Canada y/o su empresa matriz Chrysler Corp. eran accionistas de Mitsubishi o fabricaban vehículos en colaboración con Mitsubishi, o ambas cosas. Cuando esas relaciones finalizaron, Chrysler dejó de importar o distribuir vehículos de Mitsubishi del Japón. La realidad de la relación Chrysler/Mitsubishi confirma la falta de competencia en el suministro de servicios de distribución.

6.951 Ambos demandantes han aducido también que aun en el caso de que las relaciones con los fabricantes impidan la competencia entre proveedores de servicios de distribución para importar automóviles, las medidas afectan a la competencia entre distribuidores en la venta de automóviles a minoristas.[625] El Canadá refutó esos argumentos en su respuesta a la pregunta 35 formulada por el

---

[621] El cuarto, CAMI, es de propiedad conjunta de personas jurídicas de los Estados Unidos y el Japón, mientras que Volvo Canada, que era una persona jurídica de las CE, ya no fabrica automóviles en el Canadá.

[622] Respuesta de las CE a la pregunta 34 del Grupo Especial.

[623] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III, supra*, nota 49, párrafo 227.

[624] Respuesta de las CE a la pregunta 35 del Grupo Especial.

[625] Respuestas del Japón a las preguntas 27 y 35 del Grupo Especial; respuesta de las CE a la pregunta 35 del Grupo Especial.

Grupo Especial.[626] El Canadá indicó que al mantener los proveedores de servicios de distribución relaciones exclusivas con los fabricantes de vehículos específicos, los minoristas no pueden elegir entre distribuidores para obtener esos vehículos.

6.952 Además, la falta de competencia en la distribución de automóviles se reconoce en la propia normativa de las CE. El Reglamento de la Comisión (CE) Nº 1475/95, de 28 de junio de 1995, exime a determinados arreglos sobre mantenimiento y distribución de vehículos de motor de las leyes en materia de competencia de las CE. En el párrafo 4 del preámbulo del Reglamento esta exención se justifica porque: las cláusulas sobre distribución exclusiva y selectiva pueden considerarse medidas indispensables para la racionalización de la industria de vehículos de motor.[627]

6.953 Por último, el Japón ha afirmado que las diferencias en los precios al por menor de los automóviles derivadas del trato en régimen de franquicia significan que las condiciones de competencia entre los fabricantes/proveedores de servicios comerciales al por mayor en las ventas a los minoristas se verán negativamente afectadas.[628] Es significativo que el Japón no sea capaz de decidir si los presuntamente afectados son fabricantes o proveedores de servicios al por mayor. Lo que es más importante, como el Canadá ya ha explicado, es que la teoría del Japón produciría el resultado absurdo de que cualquier arancel, al afectar al precio de un producto, infringiría la obligación de trato nacional para los servicios de distribución de cualquier producto, como los automóviles o la película fotográfica, con respecto al cual hubiera una tendencia a distribuir una sola marca. Es más, si se aceptara el razonamiento del Japón, cualquier derecho de importación, así como la mayoría de las demás medidas relacionadas con productos, podría infringir el AGCS.

7. Observaciones de las Comunidades Europeas en relación con la respuesta del Canadá

6.954 En relación con la respuesta del Canadá, las **Comunidades Europeas** aducen lo siguiente:

a) La exención arancelaria afecta al comercio de servicios de distribución al por mayor

6.955 (*Véase* la sección VI.E, Aplicabilidad del AGCS a las Medidas.)

b) La medida otorga un trato más favorable a los proveedores de los Estados Unidos

6.956 Para refutar la alegación de infracción *de facto* del artículo II del AGCS formulada por las CE, y especialmente para objetar a la caracterización por las CE de Daimler-Chrysler Canada como proveedor de los Estados Unidos, el Canadá hace de nuevo referencia a las nociones de "cadena de propiedad" y "propiedad en última instancia". Sin embargo, esas nociones no son pertinentes en el marco del artículo XXVIII. Esto es así con independencia de que la "cadena de propiedad" de una empresa incluya sólo a "personas jurídicas" de un Miembro o también a "personas" de países que no son miembros de la OMC.

---

[626] Respuesta del Canadá a la pregunta 35 del Grupo Especial.

[627] Reglamento de la Comisión (CE) Nº 1475/95, de 28 de junio de 1995, sobre la aplicación del párrafo 3 del artículo 85 del Tratado a determinadas categorías de arreglos de mantenimiento y distribución de vehículos de motor, citado en el Boletín Oficial L 145, de 29 de junio de 1995, páginas 0025-0034, de http://europa.eu.int/eur-lex/en/lif/dat/1995 *en_395R1475.html* (Documento probatorio CDA-16). Véase también el párrafo 3 del artículo 81 (ex artículo 85) del Tratado en el Documento probatorio CDA-17: versión refundida del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea, citado en el Boletín Oficial C 340, de 10 de noviembre de 1997, páginas 173 a 308, de http://europa.eu.int/eur-lex/en/treaties/ index.*html*.

[628] Respuesta del Japón a la pregunta 35 del Grupo Especial.

6.957 De hecho, el inciso ii) del apartado m) del artículo XXVIII se refiere simplemente a la "propiedad" o el "control" para determinar lo que constituye una "persona jurídica de otro Miembro". La aplicación de esa norma al presente asunto es bastante clara. Lo que interesa a este asunto es la nacionalidad de Daimler-Chrysler Canada. DaimlerChrysler US como propietaria del 100 por ciento de las acciones de Daimler-Chrysler Canada, es "propietaria" de Daimler-Chrysler Canada.

6.958 Por otro lado, el inciso ii) del apartado m) del artículo XXVIII no establece otros requisitos para determinar la "nacionalidad" de una persona jurídica. En concreto, no hace referencia alguna a cualquier otra relación de propiedad o control. Por consiguiente, el hecho de que Daimler-Chrysler US sea, a su vez, propiedad de otra empresa carece de importancia para examinar una alegación relativa a Daimler-Chrysler Canada. Sólo sería pertinente si hubiera que examinar una alegación con respecto a DaimlerChrysler US.

6.959 El hecho de que en el asunto *CE - Bananos III* el Grupo Especial estimara que la propiedad jordana era irrelevante no constituye una excepción especial de la aplicación de la norma general del apartado m) del artículo XXVIII a casos en los que el control/propiedad corresponden en última instancia a una persona jurídica de un tercer país. En palabras del Grupo Especial, en la diferencia se trataba de la "presencia comercial de proveedores de servicios que son "personas" de los reclamantes o propiedad de esas personas o están bajo control de las mismas. Se incluye en ello *a empresas filiales propiedad o bajo el control de empresas matrices constituidas u organizadas de otro modo con arreglo a la legislación de un reclamante y que realizan operaciones comerciales sustantivas en el territorio de cualquier otro Miembro*".[629] Basándose en esa premisa, el Grupo Especial afirmó a continuación que:

> "*Como consecuencia*, los proveedores que tienen presencia comercial en el territorio de la CE y son propiedad o están bajo control de, *por ejemplo*, Del Monte México, tendrían derecho a beneficiarse de los derechos que confiere el AGCS *porque, a tenor del párrafo m) del artículo XXVIII del AGCS, no tendría importancia* que Del Monte México fuese propiedad o estuviese bajo control de personas físicas o jurídicas de Jordania, es decir, de un país no Miembro de la OMC, siempre y cuando Del Monte México *estuviese constituida en México y realizara operaciones comerciales sustantivas en el territorio de México o de cualquier otro Miembro.*"[630]

6.960 De las palabras resaltadas en cursiva se desprende claramente que en el asunto *CE - Bananos III* se consideró que el primer propietario era el propietario pertinente. Lo mismo debe aplicarse al presente asunto, ya que el propietario de Daimler-Chrysler Canada está constituido en los Estados Unidos y realiza operaciones comerciales sustantivas en el territorio de los Estados Unidos. El artículo XXVIII no establece ninguna excepción o norma especial para casos en los que la propiedad o el control son ejercidos en última instancia por una empresa de un país que no es miembro de la OMC. Estipula una norma única en la que el factor pertinente es si el proveedor de cuya nacionalidad se trata es propiedad o está bajo el control de una empresa constituida en un Miembro de la OMC y realiza operaciones comerciales sustantivas en un Miembro.

6.961 La respuesta del Canadá a las réplicas exige una última observación por lo que respecta a la cuestión de la "nacionalidad". El hecho de que la mayoría de los beneficiarios de la exención arancelaria sean de propiedad de los Estados Unidos, inclusive, de conformidad con el método de verificación de la propiedad establecido en el apartado m) del artículo XXVIII, no es consecuencia

---

[629] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Bananos III (EE.UU.)*, *supra*, nota 269, párrafo 7.318.

[630] Ibíd., nota a pie de página 493.

de factores geográficos o de otros accidentes, contrariamente a lo aducido por el Canadá. Es consecuencia de una decisión deliberada de cerrar en 1989 la lista de beneficiarios de la exención arancelaria. Esa decisión se adoptó en función de un arreglo bilateral entre dos gobiernos de Miembros de la OMC, el Gobierno del Canadá y el Gobierno de los Estados Unidos.

c) La integración vertical no excluye la competencia entre proveedores de servicios

6.962 También es preciso corregir la interpretación del informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III* propugnada por el Canadá.

6.963 En el párrafo 227 de su informe, el Órgano de Apelación no afirmó que las empresas integradas pueden ser proveedores de servicios comprendidos en el ámbito de aplicación del AGCS en la medida en que una disposición afecte a su capacidad como proveedores de servicios comerciales al por mayor por lo que respecta al suministro de esos servicios comerciales al por mayor. Lo que el Órgano de Apelación dijo es que el hecho de suministrar servicios haría de las empresas integradas proveedores de servicios, *por lo cual* se verían afectadas como proveedores de servicios. En otras palabras, no se requiere por separado que los proveedores de servicios se vean afectados "en tanto que proveedores de servicios comerciales al por mayor".

6.964 El Canadá sostiene finalmente, con respecto a las importaciones de coches Mitsubishi efectuadas por Chrysler, que esas importaciones siempre tuvieron lugar cuando las dos empresas mantenían vínculos de propiedad. El Canadá no ha presentado prueba alguna en apoyo de esta alegación. Las Comunidades Europeas observan que, según la información de que dispone el Grupo Especial, Chrysler no tenía vínculos de propiedad con Mitsubishi al menos desde 1993. No obstante, las importaciones de vehículos Mitsubishi por Chrysler continuaron hasta 1996.[631]

6.965 El Canadá llega incluso a afirmar que la normativa de las CE "reconoce la falta de competencia" en el sector del automóvil. Las Comunidades Europeas no entienden muy bien en qué forma una disposición legislativa aplicable a un territorio y un mercado distintos puede ser pertinente para evaluar la situación en el mercado del Canadá a efectos de establecer una infracción del AGCS por ese país.

6.966 En cualquier caso, las Comunidades Europeas desean aclarar que el Reglamento de la Comisión (CE) Nº 1475/95, de 28 de junio de 1995, no hace lo que el Canadá dice que hace. Simplemente permite determinadas restricciones de la competencia con sujeción a condiciones y límites estrictos. Lo hace, sin embargo, en el supuesto y en la medida que sea necesario para potenciar y promover *más* competencia en el mercado del automóvil. Ese criterio favorecedor de la competencia está tan profundamente arraigado en el Reglamento que conforme al párrafo 3 del artículo 3 de esa disposición no pueden eximirse las cláusulas contractuales que prohíban por completo a los distribuidores distribuir marcas distintas.

6.967 Además, en virtud del párrafo 1 del artículo 8 del Reglamento 1475/[5], la exención de las normas reguladoras de la competencia puede revocarse si un contrato que de otro modo cumpliría los requisitos establecidos en el Reglamento se refiere a mercancías que *no son objeto de competencia*. En el párrafo 30 del Preámbulo, el fundamento de esta disposición se explica de la siguiente manera:

> "(30) En las condiciones fijadas en los artículos 5 y 6, los acuerdos de distribución y de servicio de venta y de posventa pueden quedar exentos en tanto la aplicación de las obligaciones previstas en los artículos 1 a 4 suponga una mejora de la distribución y del servicio de venta y de posventa para los usuarios y en tanto *subsista en el*

[631] Documento probatorio EC-16.

> *mercado común una competencia efectiva, tanto entre las redes de distribución de los fabricantes* como, en cierta medida, *en el interior de las mismas.* Podemos partir actualmente del principio de que, *para las categorías de productos considerados en el artículo 1, las condiciones requeridas para una competencia efectiva se dan asimismo en los intercambios entre Estados Miembros*, de suerte que los usuarios europeos pueden beneficiarse en general de esta competencia."

6.968 De los últimos términos resaltados se desprende claramente que el Reglamento de la Comisión 1475/95 hace exactamente lo contrario de lo que el Canadá aduce. No "reconoce la falta de competencia". Antes bien, reconoce que existe competencia, y establece normas adecuadas para preservarla y potenciarla.

8. Respuesta suplementaria del Canadá

6.969 El **Canadá** responde lo siguiente:

a) Las medidas no afectan al comercio de servicios

6.970 (*Véase* la sección VI.E, Aplicabilidad del AGCS a las Medidas.)

b) El trato en régimen de franquicia no confiere un trato más favorable

6.971 Para que se aceptaran sus alegaciones en virtud del artículo II, los demandantes tendrían que demostrar también que las medidas otorgan un trato más favorable a los proveedores de servicios de determinados países.

6.972 Ambos demandantes alegan que las medidas lo otorgan *de facto*, pero sus datos no concuerdan. Concretamente, el Japón alega que durante mucho tiempo uno de los beneficiarios del trato en régimen de franquicia fue Volvo, una empresa sueca, circunstancia que las Comunidades Europeas pasan por alto.

6.973 La única alegación del Japón en lo tocante al trato más favorable es que no está obligado a presentar pruebas sustanciales, porque sus proveedores de servicios están claramente excluidos del acceso al trato en régimen de franquicia. Sin embargo, los casos de Daimler-Chrysler Canada Inc. y CAMI contradicen hasta esto último.

6.974 Las Comunidades Europeas adoptan un enfoque más mecánico, pero igualmente oscuro, consistente en comparar la propiedad de las empresas facultadas. Como el Canadá ha demostrado, ese enfoque puede dar lugar a diversos resultados, y pasa por alto simples explicaciones geográficas e históricas del hecho de que para algunas medidas haya más fabricantes de los Estados Unidos facultados.

6.975 Las Comunidades Europeas aducen que con arreglo al artículo XXVIII del AGCS Daimler-Chrysler Canada Inc. no es un proveedor de servicios de las Comunidades Europeas, porque no es de propiedad directa de DaimlerChrysler AG. Sin embargo, pasan por alto lo más importante: la nacionalidad de la propiedad de Daimler-Chrysler Canada Inc. en nada afecta a su capacidad de acceso a los beneficios, porque las medidas no discriminan sobre la base de la nacionalidad del proveedor de servicios. Si DaimlerChrysler AG fuera propietario directo de Daimler-Chrysler Canada Inc., ello no afectaría a sus posibilidades de acceder al trato en régimen de franquicia.

6.976 En cualquier caso, la interpretación del artículo XXVIII propuesta por las CE no es correcta. En su mayor parte el Canadá ha tratado esta cuestión en su respuesta a las réplicas. Sin embargo, no

puede dejar de referirse a la sugerencia de las CE de que el "sentido corriente" del apartado m) del artículo XXVIII conduce a un resultado en particular. Según las Comunidades Europeas, el apartado m) del artículo XXVIII significa que un proveedor de servicios establecido en un Miembro es un proveedor de servicios de ese Miembro, aunque sea de propiedad de una persona jurídica de otro Miembro o esté controlado por ella, y ello con independencia de quién ejerza la propiedad o el control de esa persona jurídica.

6.977 En primer lugar, el Canadá sospecha que lo que las Comunidades Europeas quieren aducir es que en ese caso el proveedor de servicios debe considerarse como proveedor de servicios del Miembro donde está establecida la persona jurídica que sea su propietaria o lo controle, con independencia de la entidad que sea propietaria de esa persona jurídica o la controle.

6.978 En segundo lugar, aun suponiendo que las Comunidades Europeas no hubieran presentado adecuadamente su posición, la posición categórica que tal vez desean propugnar es también errónea. El apartado m) del artículo XXVIII del AGCS define qué o quién es una "persona jurídica de otro Miembro". Ni el apartado m) del artículo XXVIII ni ningún otro párrafo de ese artículo define directamente qué o quién es un "proveedor de servicios de otro Miembro", que es la cuestión pertinente en los artículos II y XVII del AGCS. A fin de determinar qué o quién es un proveedor de servicios de otro Miembro, el apartado m) del artículo XXVIII debe leerse en conjunción con los apartados g), j) y n) del mismo artículo, que definen, respectivamente, los términos "proveedor de servicios", "persona" y propiedad y control de una persona jurídica.

6.979 El apartado g) del artículo XXVIII establece que "proveedor de servicios" significa toda persona que suministre un servicio. El apartado j) del mismo artículo establece que "persona" significa una persona física o una persona jurídica. Por consiguiente, un proveedor de servicios de otro Miembro es una persona física o jurídica de otro Miembro que suministra un servicio. La definición pertinente al presente asunto es "persona jurídica de otro Miembro que suministra un servicio".

6.980 El inciso ii) del apartado m) del artículo XXVIII establece que en el caso del suministro de un servicio mediante presencia comercial, una persona jurídica de otro Miembro es una persona jurídica *que sea propiedad o esté bajo el control* de personas jurídicas de ese Miembro, que se identifican en el inciso i) del apartado m) del artículo XXVIII; es decir, por persona jurídica de otro Miembro se entiende una persona jurídica que sea propiedad o esté bajo el control de una persona jurídica que esté constituida u organizada de otro modo con arreglo a la legislación de ese otro Miembro y que desarrolle operaciones comerciales sustantivas en el territorio de ese Miembro o de cualquier otro Miembro.

6.981 En el apartado n) del artículo XXVIII se define la propiedad o el control. Una persona jurídica es "propiedad" de personas de un Miembro si estas personas tienen la plena propiedad de más del 50 por ciento de su capita social. Una persona jurídica está "bajo el control" de personas de un Miembro si éstas tienen la facultad de designar a la mayoría de sus directores o de dirigir legalmente de otro modo sus operaciones.

6.982 Todo lo anterior se reduce a un simple principio: la nacionalidad de una presencia comercial puede determinarse por quién sea su propietario o por quién la controle. Si se utiliza la "propiedad" como criterio definitorio, podría entenderse que el artículo XXVIII significa que sólo hay que determinar la propiedad directa, aunque, como ha observado el Canadá, la fuente citada por las Comunidades Europeas en apoyo de esa interpretación es *obiter dicta* y se refiere a personas de países que no son miembros de la OMC. El mejor criterio es determinar la nacionalidad con arreglo a quién tenga la propiedad en última instancia, porque esas personas tienen el poder real para dirigir las operaciones de la presencia comercial.

6.983 Si se utiliza el "control" como criterio definitorio, la persona que tiene el poder de dirigir legalmente las operaciones de una presencia comercial será siempre la persona que tenga la propiedad en última instancia. En el caso de Daimler-Chrysler Canada Inc., esa persona es DaimlerChrysler AG. DaimlerChrysler AG, que está organizada con arreglo a la legislación de Alemania, es la empresa sucesora de Daimler-Benz AG, de Alemania, y es de propiedad mayoritaria de los anteriores accionistas de Daimler-Benz AG.[632] Es, en todos los sentidos, una persona jurídica de Alemania.

6.984 En el caso de CAMI, las Comunidades Europeas parecen sugerir que si dos personas jurídicas de Miembros distintos del Canadá son propietarias en su totalidad de una persona jurídica en el Canadá, esa persona jurídica es canadiense porque ninguna de las dos personas no canadienses ejerce individualmente la propiedad mayoritaria o el control, aunque conjuntamente ejerzan la propiedad y el control absoluto. Esto tiene poco sentido. Son los nacionales de otros Miembros quienes son propietarios y dirigen legalmente las operaciones de la persona jurídica en el Canadá. Visto así, CAMI es un proveedor de servicios tanto de los Estados Unidos como del Japón.

6.985 La naturaleza mecánica y arbitraria del empeño de determinar la nacionalidad de los proveedores de servicios demuestra cuán poco contribuye éste a identificar si existe discriminación *de facto*. Con arreglo a la argumentación de las CE, si Suzuki poseyera una acción más de CAMI o si DaimlerChrysler AG fuera propietario directo de Daimler-Chrysler Canada Inc., toda la combinación de nacionalidades cambiaría. Sin embargo, ninguno de esos cambios influiría en lo más mínimo en la capacidad de las empresas involucradas de acceder a los beneficios. Las medidas que regulan ese acceso, la MVTO y las SRO, con completamente neutrales por lo que respecta al origen nacional.

6.986 Esto es algo que aparentemente reconocen las Comunidades Europeas cuando aducen que otros datos son más pertinentes. Se equivocan, sin embargo, cuando insisten en que lo pertinente es el porcentaje de importaciones en régimen de franquicia. Esos datos se refieren a mercancías, no al suministro de servicios de distribución. No pueden aceptarse como pertinentes a los efectos del artículo II del AGCS.

6.987 Si los datos sobre la cuota de mercado tienen alguna importancia, lo que debe tenerse en cuenta es la cuota de servicios comerciales de distribución al por mayor para automóviles correspondiente a cada presencia comercial. Debido a la integración vertical, esos datos se corresponderán casi exactamente con su cuota de participación en las ventas de automóviles en el Canadá. En ese sentido, aun suponiendo que Daimler-Chrysler Canada Inc. sea un proveedor de servicios de los Estados Unidos, los proveedores de servicios de distribución japoneses abarcan cerca del 33 por ciento de la distribución de automóviles en el Canadá, los proveedores de servicios de distribución de las CE aproximadamente el 9 por ciento, y los proveedores de servicios de distribución de los Estados Unidos aproximadamente el 55 por ciento. Si se considera que DaimlerChrysler AG es un proveedor de servicios de Alemania, el porcentaje de las CE aumenta hasta alrededor del 20 por ciento, mientras que el de los Estados Unidos disminuye hasta alrededor del 43 por ciento. Estas cifras no permiten constatar que el trato en régimen de franquicia discrimina contra los proveedores de servicios de distribución de Miembros en particular.

[632] "Summary of Proxy Statement/Prospectus for Chrysler Corporation Stockholders", 6 de agosto de 1998 (Documento probatorio CDA-24).

9. Nuevas observaciones suplementarias de las Comunidades Europeas

6.988 En relación con la respuesta del Canadá, las **Comunidades Europeas** aducen lo siguiente:

6.989 Las Comunidades Europeas han observado que con arreglo a la argumentación del Canadá, antes de llegar a la conclusión de que Chrysler Canada Ltd. es un proveedor de servicios de Alemania sería necesario establecer que DaimlerChrysler AG es "de propiedad" o está "bajo el control" de personas alemanas y no de personas de los Estados Unidos.

6.990 En respuesta, el Canadá sostiene que DaimlerChrysler AG es de propiedad mayoritaria de los anteriores accionistas de Daimler-Benz AG, y, por tanto, que se mire como se mire es una persona jurídica de Alemania. Como prueba de ello, el Canadá cita el documento incluido en el Documento probatorio CDA-24.

6.991 Es bien sabido que, como se indica en ese documento, al producirse la fusión de Chrysler Corporation y Daimler-Benz AG, los accionistas de Chrysler Corporation recibieron alrededor del 42 por ciento de las acciones de DaimlerChrysler AG, mientras que los anteriores accionistas de Daimler-Benz AG recibieron el restante 58 por ciento.

6.992 Sin embargo, en contra de lo que sugiere el Canadá, esto no significa que personas alemanas "sean propietarias" o "ejerzan el control" de DaimlerChrysler AG en el sentido del artículo XXVIII del AGCS. El Canadá parte de la premisa errónea de que todos los anteriores accionistas de Daimler-Benz AG eran personas alemanas. Lo cierto, sin embargo, es que un número considerable de acciones de Daimler-Benz AG era propiedad de personas de los Estados Unidos.

6.993 Como puede verse en el cuadro que figura a continuación, cabe estimar que las acciones de DaimlerChrysler AG emitidas a los titulares de acciones de Chrysler Corporation negociadas en los Estados Unidos, junto con las acciones de DaimlerChrysler AG emitidas a personas de los Estados Unidos titulares de acciones de Daimler-Benz AG, representaron al concluir la fusión un 50,88 por ciento del capital social de DaimlerChrysler AG. Por consiguiente, aun suponiendo que, como alega el Canadá, lo único importante sea la "propiedad en última instancia", Chrysler Canada Ltd. seguiría siendo un proveedor de servicios de los Estados Unidos.

	Número de acciones	**Porcentaje del total de acciones en circulación de DaimlerChrysler AG**
• Total de acciones ordinarias en circulación de DaimlerChrysler AG[633]	960,1 millones	100
• Acciones de DaimlerChrysler AG emitidas a anteriores accionistas de Chrysler Corporation[634]	430,4 millones	44,82
• Acciones de DaimlerChrysler AG emitidas a personas de los Estados Unidos titulares de acciones de Daimler-Benz AG[635]	58,2 millones	6,06

[633] Declaración consolidada de ingresos de DaimlerChrysler AG, incluida en el *Proxy Statement/Prospectus of DaimlerChrysler AG*, distribuido a los accionistas de Chrysler Corporation antes de la fusión, página 108 (Documento probatorio EC-23).

[634] Declaración de Registro con arreglo a la Ley del Mercado de Valores de 1933, formulario F-4, presentada por DaimlerChrysler AG ante la Comisión de la Bolsa de Valores de los Estados Unidos (Documento probatorio EC-24).

[635] Ibíd.

G. ARTÍCULO XVII DEL AGCS

1. Argumentos del Japón

6.994 El **Japón** aduce lo siguiente:

6.995 En virtud del artículo XVII del AGCS y de su Lista de Compromisos Específicos, el Canadá está obligado a otorgar trato nacional a los servicios y los proveedores de servicios comerciales al por mayor, así como a determinados servicios y proveedores de servicios relacionados con la producción de vehículos de motor.

6.996 En lo tocante a los servicios comerciales al por mayor, la concesión de trato en régimen de franquicia a determinados fabricantes nacionales (que son o pueden ser proveedores de servicios comerciales al por mayor) es incompatible con el artículo XVII del AGCS porque: i) el Canadá ha contraído un compromiso en un sector y modo de suministro pertinente; ii) el Canadá ha adoptado o aplicado una medida que afecta al suministro de servicios en ese sector y modo de suministro; y iii) la medida otorga a los proveedores de servicios de otros Miembros un trato menos favorable que el que otorga a los proveedores de servicios canadienses similares.[636] El Canadá otorga la exención de derechos a un Fabricante del Pacto del Automóvil canadiense, que es también un proveedor de servicios comerciales al por mayor, pero no otorga un trato no menos favorable a los proveedores de servicios similares de otros Miembros, incluido el Japón. Esto es incompatible con las obligaciones asumidas por el Canadá en virtud del artículo XVII del AGCS.

6.997 En lo tocante a determinados servicios relacionados con la producción de vehículos de motor, la prescripción en materia de VAC obliga a los Fabricantes del Pacto del Automóvil a comprar y utilizar servicios suministrados por proveedores de servicios en el Canadá en lugar de servicios suministrados por proveedores situados fuera del Canadá. Como consecuencia de ello, los servicios suministrados con arreglo al modo 1 (suministro transfronterizo) y el modo 2 (consumo en el extranjero) por proveedores de servicios de otros Miembros reciben un trato menos favorable que el acordado a los servicios similares suministrados por proveedores de servicios canadienses situados en el Canadá. Esta prescripción es también incompatible con las obligaciones asumidas por el Gobierno del Canadá en virtud del artículo XVII del AGCS.

6.998 El artículo XVII del AGCS establece lo siguiente:

> "1. En los sectores inscritos en su lista y con las condiciones y salvedades que en ella puedan consignarse, cada Miembro otorgará a los servicios y a los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro, con respecto a todas las medidas que afecten al suministro de servicios, un trato no menos favorable que el que dispense a sus propios servicios similares o proveedores de servicios similares *(se ha omitido la nota a pie de página).*
>
> 2. Todo Miembro podrá cumplir lo prescrito en el párrafo 1 otorgando a los servicios y proveedores de servicios de los demás Miembros un trato formalmente idéntico o formalmente diferente al que dispense a sus propios servicios similares y proveedores de servicios similares.
>
> 3. Se considerará que un trato formalmente idéntico o formalmente diferente es menos favorable si modifica las condiciones de competencia en favor de los

[636] Véanse los informes del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 269, párrafo 7.314.

servicios o proveedores de servicios del Miembro en comparación con los servicios similares o los proveedores de servicios similares de otro Miembro."

6.999 Estas disposiciones indican que para determinar si la exención de derechos es incompatible con el artículo XVII del AGCS es preciso realizar un análisis tripartito:

i) ¿Están los servicios comerciales al por mayor y otros servicios relacionados con la producción de vehículos de motor incluidos en la Lista de Compromisos Específicos del Gobierno del Canadá, y qué condiciones y salvedades, si procede, son aplicables?

ii) ¿Son "similares" esos servicios y los proveedores de servicios involucrados?

iii) ¿Modifica la exención de derechos las condiciones de competencia en favor de los servicios o los proveedores de servicios del Canadá?

6.1000 La respuesta a cada una de las preguntas es sí. Por consiguiente, la exención de derechos es incompatible con el artículo XVII del AGCS.

a) La exención de derechos otorga un trato más favorable a los servicios y los proveedores de servicios comerciales al por mayor del Canadá en infracción del artículo XVII del AGCS

6.1001 El Japón ha constatado que más de 100 fabricantes considerados proveedores de servicios del Canadá en el sentido del artículo XXVIII del AGCS están autorizados a importar de otros Miembros, en régimen de franquicia, automóviles, incluidos coches de pasajeros, autobuses y vehículos comerciales específicos. Entre ellos, un fabricante de coches de pasajeros, Intermeccanica, es un proveedor de servicios del Canadá en el sentido del artículo XVII del AGCS.[637] Otros Fabricantes del Pacto del Automóvil de origen canadiense fabrican autobuses y vehículos de motor comerciales que las industrias del automóvil japonesas pueden exportar para satisfacer la demanda si existe una demanda latente. La industria de vehículos de motor del Japón puede también ofrecer servicios comerciales al por mayor para esos autobuses y vehículos comerciales si existe esa demanda.[638] Esto demuestra que hay en el Canadá proveedores de servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor canadienses.

i) Los compromisos específicos del Canadá incluyen los servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor mediante presencia comercial

6.1002 Como observó el Grupo Especial encargado del asunto *CE - Bananos III*, en las negociaciones de la Ronda Uruguay los participantes aceptaron ceñirse a un conjunto de directrices para la consignación de compromisos específicos en listas, en el marco del AGCS.[639] Entre otras cosas, las directrices sugerían que los participantes utilizaran el *Sistema de Clasificación Central de*

[637] En el pasado hubo otros pocos fabricantes nacionales de automóviles con acceso a la exención de derechos: Bombardier Inc. y Aurora. Véase *Bombardier Inc., Logistic Equipment, Division Remission Order* (Documento probatorio JPN-6, página 73), y *Aurora Cars Limited Remission Order* (Documento probatorio JPN-6, página 102).

[638] Véase el informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Corea - Bebidas alcohólicas*, *supra*, nota 280, páginas 32 a 37.

[639] Véanse los informes del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 269, párrafo 7.289.

Productos de las Naciones Unidas (CPC). El Canadá adoptó la CPC como base para consignar sus compromisos en el marco del AGCS. Con arreglo al razonamiento del Grupo Especial, toda definición jurídica del alcance de los compromisos del Canadá en el marco del AGCS debe basarse en la designación CPC del sector y las actividades que abarca.

6.1003 La CPC describe los "servicios comerciales al por mayor" como un subconjunto del sector, más amplio, de los servicios comerciales de distribución, que en el encabezamiento de la sección 6 se describen en la forma siguiente:

> Servicios comerciales de distribución que consisten en la venta de mercancías a vendedores al por menor, consumidores industriales, comerciales, institucionales o profesionales o a otros vendedores al por mayor, o en la actuación como agente o intermediario (servicios de venta al por mayor), o en la venta de mercancías para el consumo personal o doméstico, incluidos los servicios accesorios a la venta de las mercancías (servicios de venta al por menor). Los servicios principales prestados por los vendedores al por mayor y al por menor pueden clasificarse como la reventa de mercancía, acompañada de una variedad de servicios relacionados y subordinados, del tipo de: mantenimiento de inventarios de mercancías; montaje (físico), clasificación y agrupación de mercancías en grandes partidas; redistribución de mercancías a granel en pequeñas partidas; servicios de entrega; servicios de refrigeración; servicios de promoción comercial prestados por los vendedores al por mayor; y servicios asociados con la venta al por menor, como las actividades necesarias para las ventas, el almacenamiento y los servicios de garaje.

6.1004 La división 61 de la CPC se aplica a los servicios de venta, conservación y reparación de vehículos automotores y motocicletas.

6.1005 La subclase 61111 de la CPC se aplica a los servicios comerciales al por mayor de vehículos automotores. Dice así:

> "Servicios de venta al por mayor y mediante intermediarios de vehículos automotores de pasajeros, autobuses y autocares, camiones y vehículos pesados, unidades tractoras de carretera, semirremolques y remolques."

6.1006 Como observó el Grupo Especial encargado del asunto *CE - Bananos III*, los servicios comerciales al por mayor, como los incluidos en la subclase CPC 61111, están plenamente abarcados por el AGCS.[640] Empresas como General Motors Canada, Ford Canada, Chrysler Canada, Toyota Canada, Honda Canada e Intermeccanica son proveedores de servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor en el sentido del AGCS.

6.1007 El compromiso específico del Canadá abarca los servicios comerciales al por mayor de la clase 6111 de la CPC (venta de vehículos automotores, incluidos los automóviles y otros vehículos de carretera) mediante presencia comercial sin condiciones ni salvedades en el sentido del párrafo 1 del artículo XVII del AGCS.[641] CPC 61111 es una subclase de CPC 6111 y está, por tanto, englobada en el compromiso.

---

[640] Ibíd., párrafo 7.288.

[641] Canadá - Lista de Compromisos Específicos, GATS/SC/16, 15 de abril de 1994, páginas 47 a 49 (en lo sucesivo denominada *Lista AGCS del Canadá*).

6.1008 El Canadá no ha limitado ni condicionado esos servicios, ni formulado salvedades al respecto. Por consiguiente, está obligado a otorgar a los servicios y los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro en este sector, incluidos los del Japón, un trato no menos favorable del que otorga a sus propios servicios y proveedores de servicios similares.

ii) Los servicios y proveedores de servicios involucrados son "similares"

6.1009 Como se indica en la sección relativa al artículo II del AGCS, los servicios suministrados por proveedores de servicios comerciales al por mayor del Japón y los servicios suministrados por proveedores de servicios del Canadá son "similares", con independencia de que los proveedores realicen o no otras funciones relacionadas con la fabricación de vehículos de motor, tal como observó el Grupo Especial encargado del asunto *CE - Bananos III* y confirmó el Órgano de Apelación.[642] Y en la medida en que los proveedores de servicios del Canadá suministran esos servicios "similares", ellos y los proveedores de servicios comerciales al por mayor del Japón son proveedores de servicios "similares".

iii) La exención de derechos modifica las condiciones de competencia en favor de los servicios y los proveedores de servicios del Canadá

6.1010 Como ya se ha indicado, cualquier medida que influya en las condiciones de competencia en el suministro de un servicio constituye una medida que afecta al suministro de servicios. La exención de derechos, al eximir a las importaciones de los Fabricantes del Pacto del Automóvil del pago de derechos de aduana, reduce el costo en que esos fabricantes tienen que incurrir al suministrar servicios comerciales al por mayor. De esa forma, el trato menos favorable que el Gobierno del Canadá otorga a los vehículos de motor importados por proveedores de servicios comerciales al por mayor del Japón modifica las condiciones de competencia en favor de los servicios del Canadá con preferencia a los servicios o proveedores de servicios similares de otros Miembros, incluido el Japón.

6.1011 Por consiguiente, el Canadá, en virtud de la exención de derechos, otorga a los servicios y los proveedores de servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor del Japón un trato menos favorable del que otorga a sus propios servicios y proveedores de servicios similares. Esto es incompatible con la obligación de conceder trato nacional contraída por el Canadá en virtud del artículo XVII del AGCS.

b) La exención de derechos otorga un trato más favorable a los servicios y los proveedores de servicios canadienses relacionados con la producción de vehículos de motor

6.1012 En la práctica, la exención de derechos, para que se satisfaga la prescripción en materia de VAC, obliga a los Fabricantes del Pacto del Automóvil a adquirir determinados servicios suministrados en el Canadá. Esto favorece a determinados servicios canadienses, y en consecuencia a los proveedores de servicios, y otorga un trato menos favorable a los servicios y proveedores de servicios similares de otros Miembros de la OMC. Por ello, la exención de derechos es incompatible con las obligaciones asumidas por el Canadá en virtud del artículo XVII del AGCS.

[642] Informes del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 269, párrafo 7.320, e informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 49, párrafo 255 q).

i) Servicios objeto de examen

6.1013 La subsección 1 1) de la Lista de la MVTO de 1998 establece qué servicios pueden considerarse valor añadido en el Canadá a los efectos de determinar si se satisface la prescripción en materia de VAC. La parte pertinente de la definición de VAC dice así:

> "Por valor añadido en el Canadá" se entiende
>
> a) ...
>
> iv) La parte de los siguientes costos que pueda atribuirse razonablemente a la producción de los vehículos, a saber ...
>
> I) el costo de los trabajos de mantenimiento y reparación de edificios, maquinaria y equipos utilizados a efectos de producción *ejecutados en el Canadá*,
>
> K) el costo de los servicios de ingeniería, los trabajos experimentales y los trabajos de desarrollo de productos *ejecutados en el Canadá*,
>
> ...
>
> v) los gastos administrativos y generales *en que se incurra en el Canadá* que puedan atribuirse razonablemente a la producción de los vehículos. ...". (cursiva añadida)

6.1014 El inciso a) iv) I) se refiere al costo de los "trabajos de mantenimiento y reparación de ... maquinaria y equipos utilizados a efectos de producción". El inciso a) iv) K) se refiere al costo de los "servicios de ingeniería utilizados a efectos de producción". Por último, el inciso a) v) se refiere a los "servicios administrativos y generales".

6.1015 Como no se dispone públicamente de información sobre los servicios incluidos en esos elementos del VAC, no es posible identificarlos expresamente. Sin embargo, los Fabricantes del Pacto del Automóvil pueden incluir como VAC el costo de esos servicios con una sola salvedad: que "pueda atribuirse razonablemente a la producción de vehículos de motor".

6.1016 Por consiguiente, los tipos de servicios específicos abarcados o posiblemente abarcados por esos elementos del VAC son muy amplios. En el caso de los servicios de mantenimiento y reparación relacionados con maquinaria y equipo, esos servicios incluyen la reparación y el mantenimiento de potencialmente todo el equipo y los componentes del equipo relacionado con el proceso de manufactura. En el caso de los servicios de ingeniería, esos servicios incluyen los servicios de ingeniería para procesos y producción, así como los servicios de ingeniería para estudios técnicos. En el caso de los servicios administrativos y generales, la lista de posibles servicios es ingente, e incluye los servicios de contabilidad, los servicios de tratamiento de datos, los servicios de soporte lógico, y los servicios de consultores para administración.

ii) Lista de Compromisos Específicos del Canadá

6.1017 Los trabajos de mantenimiento y reparación de maquinaria y equipos utilizados para el proceso de producción (inciso a) iv) I) del VAC), los servicios de ingeniería (inciso a) iv) K) del VAC) y los gastos administrativos y generales (inciso a) v) del VAC) están incluidos en sectores de servicios inscritos en la Lista de Compromisos Específicos del Canadá. Como se indica más abajo,

con excepciones de menor importancia, el Canadá se ha comprometido a otorgar trato nacional a los diversos servicios pertinentes (mantenimiento y reparación, ingeniería, etc.) que son adquiridos por los Fabricantes del Pacto del Automóvil.

6.1018 En b tocante a los *trabajos de mantenimiento y reparación* de maquinaria y equipo, el Canadá ha inscrito en su Lista de Compromisos Específicos:

- servicios de reparación de productos elaborados de metal, maquinaria y equipos, incluidos equipos informáticos y de comunicación, a comisión o por contrato (CPC 8861 a 8866).

6.1019 La CPC define en forma general esos servicios como "servicios de reparación de productos elaborados de metal, maquinaria y equipo".

6.1020 El Canadá no ha inscrito ninguna limitación a su obligación de trato nacional relativa a los primeros tres modos de suministro (suministro transfronterizo, consumo en el extranjero y presencia comercial) de esos servicios.

6.1021 En lo tocante a los *servicios de ingeniería*, el Canadá ha inscrito lo siguiente en Lista de Compromisos Específicos:

- servicios de asesores y consultores en ingeniería (CPC 8672);

- servicios de diseño técnico de procesos industriales y producción industrial (CPC 86725);

- servicios de diseño técnico n.c.p. (CPC 86729); y

- otros servicios de ingeniería (CPC 86729).

6.1022 Según la CPC, los "servicios de asesores y consultores en ingeniería", incluyen los servicios de asesoramiento sobre cuestiones de ingeniería y estudios de las mejoras de eficiencia en la producción como resultado de procesos alternativos, de tecnología o de disposición de las instalaciones. Los "servicios de diseño técnico de procesos industriales y producción industrial" incluyen los servicios de diseño técnico para procesos de producción, procedimientos e instalaciones; las corrientes de material, la disposición del equipo, los sistemas de manipulación del material, los procesos y el control de los procesos (donde puede estar integrada la tecnología informática) para las instalaciones de manufactura; los sistemas especiales de maquinaria, equipo e instrumentación; y cualesquiera otros servicios de diseño para las instalaciones y los procedimientos de producción. Los servicios de diseño incluyen los planes preliminares, las especificaciones y las estimaciones de costos, con inclusión de bocetos de trabajo, especificaciones sobre los materiales que han de utilizarse, métodos de construcción y/o instalación. Los "servicios de diseño técnico n.c.p." incluyen otros servicios de diseño técnico especial, con inclusión del desarrollo de prototipos y de diseños detallados para nuevos productos. "Otros servicios de ingeniería" incluye todos los servicios de ingeniería no clasificados en otras secciones.

6.1023 El Canadá ha inscrito una limitación restringida de su compromiso de trato nacional relativo a esos servicios. Esa limitación se refiere al suministro transfronterizo de servicios de ingeniería en la provincia de Saskatchewan, donde se requiere residencia para obtener la acreditación como ingeniero. En todas las demás provincias, incluidas aquéllas donde están situadas las fábricas de vehículos de motor del Canadá, la obligación de trato nacional asumida por el Canadá con respecto al suministro de esos servicios de ingeniería con arreglo a los modos 1, 2 y 3 no está sujeta a limitaciones.

6.1024 En lo tocante a los *gastos administrativos y generales*, el Canadá ha inscrito en su Lista de Compromisos Específicos los siguientes tipos de servicios:

- servicios de contabilidad, auditoría y teneduría de libros (CPC 862);
- servicios de asesoramiento tributario (CPC 863);
- servicios de consultores en instalación de equipo de informática (CPC 841);
- servicios de aplicación de programas de informática (CPC 842);
- servicios de procesamiento de datos (CPC 843);
- servicios de bases de datos (CPC 844):
- servicios de mantenimiento y reparación de máquinas y equipo de oficinas, incluidas computadoras (CPC 845);
- otros servicios de computadoras (CPC 849);
- servicios de investigación de mercados y encuestas de la opinión pública (CPC 864);
- servicios de consultores en administración (CPC 865):
  - administración financiera (CPC 86502);
  - administración de la comercialización (CPC 86503);
  - administración de recursos humanos (CPC 86504); y
  - administración de la producción (CPC 86505);
- servicios relacionados con los de los consultores en administración (CPC 866);
- servicios de relaciones públicas (CPC 86506);
- suministro y colocación de personal (CPC 866);
- servicios de empaque (CPC 876);
- servicios de copia y duplicación (CPC 87904);
- servicios de traducción e interpretación (CPC 87905);
- servicios de mensajería comercial (CPC 75121);
- intercambio electrónico de datos (CPC 7523); y
- información en línea y/o procesamiento de datos, incluido el procesamiento de transacciones (CPC 843).

6.1025 Las únicas limitaciones que afectan al compromiso de trato nacional contraído por el Canadá en los sectores y subsectores de servicios arriba enumerados se refieren a los servicios de contabilidad, auditoría y teneduría de libros y a los servicios de traducción e interpretación. En lo tocante a la auditoría, el Canadá inscribió en su Lista un requisito de residencia para obtener la acreditación como auditor en las provincias de Alberta, Newfoundland, Nova Scotia, Prince Edward Island, Manitoba y Saskatchewan. Ese requisito limita el alcance del compromiso de trato nacional asumido por el Canadá con respecto al suministro transfronterizo de esos servicios, así como con respecto al suministro mediante presencia comercial de proveedores de servicios de otros Miembros. En lo tocante a los servicios de traducción e interpretación, el Canadá inscribió un requisito de ciudadanía para utilizar el título de "traductor acreditado" en la provincia de Quebec. Esa salvedad limita el compromiso asumido por el Canadá por lo que respecta al suministro transfronterizo de servicios de traducción.

6.1026 Por consiguiente, la obligación de trato nacional asumida por el Canadá no está sujeta a limitaciones por lo que respecta a todos los demás servicios arriba enumerados (con arreglo a los modos 1, 2 y 3), que son parte de los gastos administrativos y generales en que incurren los fabricantes de vehículos de motor.

iii) La prescripción en materia de VAC otorga un trato menos favorable a servicios y proveedores de servicios "similares"

Los servicios y los proveedores de servicios involucrados son "similares"

6.1027 Como se indica en el párrafo 6.842, el Grupo Especial encargado del asunto *CE - Bananos III* examinó la cuestión de los servicios y los proveedores de servicios "similares". En ese asunto, el Grupo Especial tenía que determinar si los servicios comerciales al por mayor suministrados por empresas originarias de las CE y los países ACP y los suministrados por empresas originarias de otros países eran similares. El Grupo Especial concluyó lo siguiente:

> "... la naturaleza y características de las transacciones al por mayor como tales, al igual que cada una de las relativas a los servicios relacionados y subordinados … son "similares" cuando se suministran en relación con servicios comerciales al por mayor, independientemente de que estos servicios se suministren con respecto al banano comunitario y ACP tradicional, por una parte, o al banano de terceros países o ACP no tradicional, de otro. Efectivamente, parece que cada una de las diferentes actividades de servicios consideradas por separado son virtualmente la misma y sólo pueden distinguirse haciendo referencia al origen del banano respecto del cual se está ejecutando la actividad de servicio. De la misma manera, a nuestro juicio, en la medida en que las entidades suministran esos servicios similares, son también proveedores de servicios similares".[643]

6.1028 Del razonamiento del Grupo Especial puede deducirse que la naturaleza y características de los servicios son "similares", con independencia de dónde se suministren. La prescripción en materia de VAC y las prescripciones equivalentes en las SRO abarcan los servicios arriba citados generalmente y sólo distinguen entre servicios en función de que éstos se "ejecuten en el Canadá" (en el caso de los incisos del VAC a) iv) I) y a) iv) K)) o de que "se incurra en el Canadá" (en el caso del inciso del VAC a) v)) en los gastos relacionados con los servicios. En consecuencia, los servicios del Canadá y los de otros Miembros son *per se* "similares".[644] Y en la medida en que los proveedores de servicios del Canadá suministran esos servicios "similares", ellos y los proveedores de servicios del Japón son proveedores de servicios "similares".

Se otorga un trato menos favorable a los servicios y los proveedores de servicios de fuera del Canadá

a) Modos de suministro

6.1029 En el apartado a) del párrafo 2 del artículo I del AGCS se define el modo 1 (suministro transfronterizo) como el suministro de un servicio "del territorio de un Miembro al territorio de otro Miembro", y el modo 2 (consumo en el extranjero) como el suministro de un servicio "en el territorio de un Miembro al consumidor de servicios de otro Miembro". Asimismo, en el inciso i) del párrafo f) del artículo XXVIII del AGCS se define el "servicio de otro Miembro" como un servicio suministrado "desde o en el territorio de ese otro Miembro", en el caso del modo 1 (suministro transfronterizo) o el modo 2 (consumo en el extranjero).

---

[643] Informes del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 269, párrafo 7.322.

[644] En el contexto del comercio de mercancías, este enfoque "de principio" o "*per se*" para establecer la similitud de los productos ha sido aplicado por el Grupo Especial en el asunto *Indonesia - Automóviles*, *supra*, nota 270, párrafo 14.141, y por el Grupo Especial en el asunto *Estados Unidos - Calzado distinto del de caucho*, *supra*, nota 269, párrafo 6.12. El mismo razonamiento puede aplicarse a los servicios cuando la medida de que se trate se aplica a servicios o a una clase de servicios en general.

6.1030 La discriminación creada por la prescripción en materia de contenido nacional deriva de la utilización en la definición del VAC de las frases "ejecutados en el Canadá" y "en que se incurra en el Canadá".

6.1031 En el caso de los incisos a) iv) I) y a) iv) K) de la descripción del VAC, cuando los servicios de que se trata son "ejecutados en el Canadá", sus costos pueden incluirse en la definición del valor añadido en el Canadá. Por el contrario, cuando los servicios no son ejecutados en el Canadá, sus costos no pueden incluirse en el cálculo del VAC.

6.1032 En el caso del inciso a) v) cuando los costos asociados con los servicios de que se trata son costos en los que "se incurre en el Canadá", esos costos pueden incluirse en la definición del valor añadido en el Canadá. Por el contrario, cuando no se incurre en el Canadá en los costos de que se trata, éstos no pueden incluirse en el cálculo del VAC.

6.1033 Esas frases impiden la inclusión de costos en el cálculo del VAC requerido cuando los servicios de que se trata se suministran con arreglo al modo 1 (suministro transfronterizo) o al modo 2 (consumo en el extranjero), mientras que los costos de servicios "similares" suministrados en el Canadá se incluyen en el cálculo del VAC requerido.

b) Naturaleza del trato menos favorable

6.1034 En los sectores inscritos en su Lista de Compromisos Específicos, que como se indica más arriba incluyen los elementos pertinentes de la prescripción en materia de VAC, el Canadá se ha comprometido a otorgar a los servicios y los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro de la OMC un trato no menos favorable del que otorga a sus propios servicios y proveedores de servicios similares. El párrafo 3 del artículo XVII del AGCS establece que el trato otorgado a los servicios y los proveedores de servicios de otros Miembros de la OMC, ya sea formalmente idéntico o formalmente diferente, se considerará "menos favorable si modifica las condiciones de competencia en favor de los servicios o proveedores de servicios del Miembro en comparación con los servicios similares o los proveedores de servicios similares de otro Miembro".

6.1035 Como los costos asociados con servicios suministrados con arreglo al modo 1 (suministro transfronterizo) y el modo 2 (consumo en el extranjero) no pueden incluirse en el cálculo del VAC, la prescripción en materia de contenido nacional modifica las condiciones de competencia en favor de los servicios suministrados en el Canadá en comparación con los servicios similares suministrados con arreglo al modo 1 o al modo 2 desde o en el territorio de otros Miembros. Por consiguiente, los servicios, y con ello los proveedores de servicios del primero se benefician del incentivo económico creado por la prescripción en materia de contenido nacional, mientras que los servicios y los proveedores de servicios similares de los últimos no se benefician.

6.1036 En el caso del inciso a) iv) I) de la descripción del VAC, sólo se incluye en el cálculo del VAC el costo de los trabajos de mantenimiento y reparación de maquinaria y equipos ejecutados en el Canadá. *A sensu contrario*, esto significa que el costo de los trabajos de mantenimiento y reparación similares ejecutados fuera del Canadá no se incluirá en el cálculo del VAC. Es evidente que esta prescripción modifica las condiciones de competencia en favor de los servicios de reparación y mantenimiento de maquinaria y equipos suministrados en el Canadá en comparación con los servicios similares suministrados con arreglo al modo 1 o el modo 2 desde o en el territorio de otros Miembros. Por consiguiente, el inciso a) iv) I) otorga un trato menos favorable a los servicios de reparación y mantenimiento similares de otros Miembros, y con ello a sus proveedores de servicios. Esto es incompatible con el compromiso de trato nacional asumido por el Canadá por lo que respecta al suministro de servicios de reparación y mantenimiento y a los proveedores de servicios.

6.1037 De manera análoga, el inciso a) iv) K) de la descripción del VAC establece que sólo se incluye en el cálculo del VAC el costo de los servicios de ingeniería, los trabajos experimentales y los trabajos de desarrollo de productos ejecutados en el Canadá. *A sensu contrario*, esto significa que el costo de los servicios de ingeniería similares ejecutados fuera del Canadá no se incluirán en el cálculo del VAC. Una vez más, esta prescripción modifica las condiciones de competencia en favor de los servicios de ingeniería ofrecidos en el Canadá en comparación con servicios similares suministrados con arreglo al modo 1 o el modo 2 desde o en el territorio de otros Miembros de la OMC. Por consiguiente, el inciso a) iv) K) otorga un trato menos favorable a los servicios de ingeniería similares de otros Miembros, y con ello a sus proveedores de servicios. Esto es incompatible con la obligación de trato nacional asumida por el Canadá por lo que respecta al suministro de servicios de ingeniería.

6.1038 El inciso a) v) de la descripción del VAC establece que los costos asociados con servicios clasificados como "gastos generales y administrativos" sólo se incluyen en el VAC si se incurre en ellos en el Canadá. *A sensu contrario*, esto significa que el costo de servicios similares en los que se incurra fuera del Canadá no se incluirá en el cálculo del VAC. Esta prescripción modifica las condiciones de competencia en favor de tales servicios suministrados en el Canadá en comparación con servicios similares suministrados con arreglo al modo 1 o el modo 2 desde o en el territorio de otros Miembros. Por consiguiente, el inciso a) v) otorga un trato menos favorable a los servicios similares de otros Miembros, y con ello a sus proveedores de servicios. Esto es incompatible con el compromiso de trato nacional asumido por el Canadá por lo que respecta al suministro de esos servicios.

6.1039 En consecuencia, y debido a la prescripción en materia de contenido nacional, la exención de derechos es incompatible con el artículo XVII del AGCS.

2. Argumentos de las Comunidades Europeas

6.1040 Las **Comunidades Europeas** aducen lo siguiente:

6.1041 El costo de determinados servicios utilizados por los beneficiarios como insumos para la manufactura de vehículos de motor sólo se cuenta como VAC cuando esos servicios se suministran dentro del territorio del Canadá. Como consecuencia de ello, las prescripciones en materia de VAC ofrecen un incentivo para que los beneficiarios utilicen servicios canadienses con preferencia a servicios similares suministrados en el Canadá desde el territorio de otros Miembros con arreglo al modo 1 ("suministro transfronterizo") o en el territorio de otros Miembros con arreglo al modo 2 ("consumo en el extranjero"), vulnerando así las obligaciones contraídas por el Canadá en virtud del artículo XVII del AGCS.

6.1042 Concretamente, las normas para el cálculo del VAC estipulan que se contarán como VAC los siguientes elementos:

> "iv) la parte de los siguientes costos que pueda atribuirse razonablemente a la producción de los vehículos, a saber:
>
> ...
>
> G) las pólizas contra incendios y otras pólizas de seguro, con respecto a las existencias y las instalaciones y equipos de producción, pagadas a una empresa autorizada por la legislación federal o provincial a *desarrollar actividades comerciales en el Canadá o en una provincia*.
>
> ...

> I) el costo de ... los trabajos de reparación de maquinaria y equipos utilizados a efectos de producción *ejecutados en el Canadá*.
>
> ...
>
> K) el costo de los servicios de ingeniería ... *ejecutados en el Canadá*.
>
> ...
>
> v) los gastos generales y administrativos *en que se incurra en el Canadá* que puedan atribuirse razonablemente a la producción de los vehículos ...". (cursiva añadida)

6.1043 En las normas para el cálculo del VAC no se define el significado de los términos "desarrollados en el Canadá", "ejecutados en el Canadá" y "en que se incurra en el Canadá". En el curso de las consultas, las Comunidades Europeas pidieron al Canadá que confirmara si esos términos significan que los servicios suministrados en el Canadá desde el territorio de otro Miembro o en el territorio de otro Miembro no pueden contarse como VAC. Habida cuenta de las respuestas del Canadá, las Comunidades Europeas entienden que los servicios de otros Miembros suministrados con arreglo a los modos 1 y 2 no se cuentan como VAC.

6.1044 El párrafo 1 del artículo XVII del AGCS establece lo siguiente:

> "1. En los sectores inscritos en su lista y con las condiciones y salvedades que en ella puedan consignarse, cada Miembro otorgará a los servicios y a los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro, con respecto a todas las medidas que afecten al suministro de servicios, un trato no menos favorable que el que dispense a sus propios servicios similares o proveedores de servicios similares." (Se ha omitido la nota a pie de página.)

6.1045 Por consiguiente, a fin de llegar a una conclusión sobre la alegación de las CE en virtud del artículo XVII del AGCS, el Grupo Especial habrá de hacer las siguientes determinaciones:

- si el Canadá ha asumido en su Lista compromisos de trato nacional para los modos 1 y 2 en lo que respecta a los sectores pertinentes;
- si los servicios de otros Miembros suministrados con arreglo a los modos 1 y 2 son "similares" a los servicios canadienses;
- si las prescripciones en materia de VAC "afectan al suministro" de los servicios de que se trata; y
- si las prescripciones en materia de VAC otorgan a los servicios de otros Miembros un "trato menos favorable" que a los servicios canadienses.

a) Los sectores y modos de suministro pertinentes están englobados en los compromisos en materia de trato nacional asumidos por el Canadá

6.1046 El Canadá ha inscrito en su Lista[645] de compromisos en materia de trato nacional para los modos 1 y 2 por lo que respecta a los siguientes subsectores:

[645] Se adjunta una copia de la Lista de Compromisos Específicos en el marco del AGCS presentada por el Canadá (Documento probatorio EC-19).

- servicios de seguros distintos de los seguros de vida (CPC 8129). Este compromiso engloba, entre otras cosas, los servicios de seguros a que se hace referencia en el inciso iv) G) de las normas para el cálculo del VAC;

- servicios de reparación de maquinaria y equipos, incluidos ordenadores y equipos de comunicaciones, a comisión o por contrato (CPC 8861 a 8866). Este compromiso engloba, entre otras cosas, los servicios descritos como "trabajos de reparación ejecutados en maquinaria y equipos utilizados a efectos de producción" en el inciso iv) I) de las normas para el cálculo del VAC;

- servicios de ingeniería (CPC 8672). Este compromiso engloba los servicios descritos como "servicios de ingeniería" en el inciso iv) K).

6.1047 El Canadá ha asumido también compromisos en materia de trato nacional para los modos 1 y 2 por lo que respecta a una amplia gama de distintos servicios que probablemente figurarán entre los "gastos generales y administrativos" de los beneficiarios a los que se hace referencia en el inciso v) de la descripción del VAC. Esa categoría de gastos, por ejemplo, podría incluir:

1) servicios profesionales (por ejemplo, lo servicios incluidos en CPC* 861, CPC 862 y CPC* 863);

2) servicios relacionados con computadoras (por ejemplo, CPC 841, CPC 842*, CPC 843*, CPC 884*, CPC 845, CPC 849);

3) otros servicios prestados a las empresas (por ejemplo, CPC 86501, 86502, 86504, 86505, 86506, 86509, CPC 8676 y CPC 872);

4) servicios bancarios (por ejemplo, CPC 81115 a 81119, CPC 8113, CPC 8112, CPC 81339* y CPC 81199*);

5) servicios de telecomunicaciones (por ejemplo, subsectores a), b), c), d), e), f) y g)); o

6) servicios de viajes (por ejemplo, CPC 641, CPC 642/3 y CPC 7471).

6.1048 Aunque los compromisos en materia de trato nacional pertinentes asumidos por el Canadá están sujetos a determinadas limitaciones horizontales, así como a algunas limitaciones por sectores y/o modos específicos, ninguna de esas limitaciones autoriza a aplicar las prescripciones en materia de VAC.

b) La prescripción en materia de VAC es una "medida que afecta al suministro de servicios"

6.1049 Como se ha demostrado más arriba, las prescripciones en materia de VAC, incluidas las contenidas en las Cartas de Compromiso son "leyes, reglamentos o prescripciones" a los efectos del artículo III del GATT. Por las mismas razones, las prescripciones en materia de VAC son también "medidas" a los efectos del artículo XVII del AGCS.[646]

[646] Con arreglo al apartado a) del artículo XXVIII del AGCS, por "medida" se entiende "cualquier medida adoptada por un Miembro, ya sea en forma de ley, reglamento, regla, procedimiento, decisión o disposición administrativa, o en cualquier otra forma". El apartado a) del párrafo 3 del artículo I del AGCS, por su parte, establece, en su parte pertinente, que: "a) se entenderá por "medidas adoptadas por los Miembros" las medidas adoptadas por: i) gobiernos y autoridades centrales, regionales o locales; [...]".

6.1050 La expresión "suministro de un servicio" tiene un amplio alcance.[647] Con arreglo al apartado b) del artículo XXVIII del AGCS, incluye: "la producción, distribución, comercialización, venta y prestación de un servicio".

6.1051 El término "afecten" no se define en el AGCS. En el asunto *CE - Bananos III*, el Grupo Especial interpretó que ese término abarcaba:

> "... cualquier medida que influyese en las condiciones de la competencia del suministro de un servicio, independientemente de que esa medida rigiese directamente el suministro del servicio o lo afectase indirectamente."[648]

6.1052 La interpretación del Grupo Especial fue confirmada por el Órgano de Apelación, que observó que:

> "… el empleo de la expresión "que afecten" refleja la intención de los redactores de dar al AGCS un amplio alcance. En su sentido corriente, la palabra "afectar" denota una medida que tiene "un efecto sobre", y ello indica un amplio campo de aplicación. Esta interpretación se ve reforzada por las conclusiones de grupos especiales anteriores en el sentido de que las palabras "que afecte" en el contexto del artículo III del GATT de 1947 tiene un alcance más amplio que términos tales como "regular" o "regir".[649] (Se han omitido las notas a pie de página.)

6.1053 En el presente asunto, las prescripciones en materia de VAC "afectan al suministro de un servicio" porque, como se demuestra más abajo, ofrecen a los beneficiarios un incentivo para utilizar servicios suministrados dentro del territorio canadiense con preferencia a servicios similares suministrados en o desde el territorio de otros Miembros, modificando así las condiciones de competencia entre ellos.

c) Los servicios canadienses son "similares" a los servicios de otros Miembros suministrados con arreglo a los modos 1 y 2

6.1054 Las distinciones establecidas por las prescripciones en materia de VAC se basan exclusivamente en el territorio donde se suministra el servicio, y no en la naturaleza y las características de los servicios mismos. Sin embargo, es claro que el mero hecho de que un servicio se suministre dentro del territorio del Canadá no confiere por sí mismo a ese servicio ningún atributo que lo haga, por definición, "distinto" de cualquier servicio de otro Miembro suministrado con arreglo a los modos 1 ó 2.

6.1055 Por ejemplo, si uno de los beneficiarios recabara una opinión jurídica sobre la compatibilidad del Pacto del Automóvil con la OMC, los servicios suministrados por un abogado mercantilista establecido en Bruselas no serían, por definición, "distintos" de los suministrados por un abogado mercantilista de Ottawa.

---

[647] Véanse, por ejemplo, los informes del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 269, párrafo 7.281.

[648] Ibíd.

[649] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 49, párrafo 220.

d) Se otorga a los servicios de otros Miembros suministrados con arreglo a los modos 1 y 2 un "trato menos favorable" que a los servicios canadienses

6.1056 La obligación de otorgar un "trato no menos favorable" establecida en el párrafo 1 del artículo XVII del AGCS se especifica en los párrafos 2 y 3 del mismo artículo, donde se establece que:

> "2. Todo Miembro podrá cumplir lo prescrito en el párrafo 1 otorgando a los servicios y proveedores de servicios de los demás Miembros un trato formalmente idéntico o formalmente diferente al que dispense a sus propios servicios similares y proveedores de servicios similares.
>
> 3. Se considerará que un trato formalmente idéntico o formalmente diferente es menos favorable si modifica las condiciones de competencia en favor de los servicios o proveedores de servicios del Miembro en comparación con los servicios similares o los proveedores de servicios similares de otro Miembro."

6.1057 En el presente asunto, los servicios de otros Miembros reciben un "trato formalmente diferente": mientras que los servicios canadienses se cuentan siempre como VAC, los servicios de otros Miembros no se cuentan como VAC cuando son suministrados con arreglo a los modos 1 y 2.

6.1058 Esa diferencia de trato otorga una ventaja competitiva a los servicios canadienses. Si utilizan servicios canadienses, los beneficiarios pueden alcanzar más fácilmente el nivel de VAC requerido, y por ello acceder la exención arancelaria, que si utilizan servicios similares de otros Miembros suministrados con arreglo a los modos 1 ó 2. Por consiguiente, en igualdad de circunstancias, los beneficiarios preferirán los servicios canadienses a servicios similares de otros Miembros suministrados con arreglo a los modos 1 ó 2. Por tanto, se otorga a los servicios de otros Miembros un "trato menos favorable" que a los servicios canadienses similares.

3. Respuesta del Canadá

6.1059 El **Canadá** responde lo siguiente:

6.1060 El Japón, pero no las Comunidades Europeas, alega que la MVTO y las SRO, al otorgar trato en régimen de franquicia a los fabricantes facultados, contravienen las obligaciones en materia de trato nacional asumidas por el Canadá en virtud del artículo XVII del AGCS.

6.1061 El párrafo 1 del artículo XVII del AGCS establece lo siguiente:

> "En los sectores inscritos en su lista y con las condiciones y salvedades que en ella puedan consignarse, cada Miembro otorgará a los servicios y a los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro, con respecto a todas las medidas que afecten al suministro de servicios, un trato no menos favorable que el que dispense a sus propios servicios similares o proveedores de servicios similares."

6.1062 Con arreglo al marco analítico establecido por el Grupo Especial encargado del asunto *CE - Bananos III*, para que se establezca una infracción del artículo XVII tienen que demostrarse los tres siguientes elementos:

i) el Miembro ha asumido un compromiso en un sector y modo de suministro pertinente;

ii) el Miembro ha adoptado o aplicado una medida que afecta al suministro de servicios en ese sector y/o modo de suministro;

iii) la medida adoptada por el Miembro otorga a los proveedores de servicios de otro Miembro un trato menos favorable del que otorga a sus propios proveedores de servicios similares.

6.1063 El Japón no ha establecido la existencia de ninguno de esos elementos. No ha demostrado la existencia de un compromiso específico del Canadá por lo que respecta a los servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor, porque el Canadá no ha asumido tal compromiso; no ha demostrado que las medidas, en tanto que otorgan trato en régimen de franquicia a determinados vehículos importados, afectan a los proveedores de servicios como tales proveedores; y no ha demostrado tampoco que las medidas modifiquen las condiciones de competencia entre los servicios y los proveedores de servicios canadienses y los servicios y proveedores de servicios similares de otros Miembros, ni incluso que existan tales servicios y proveedores de servicios similares.

a) El Canadá no ha contraído un compromiso en un sector pertinente

6.1064 Los compromisos específicos del Canadá son los enumerados y consolidados en su Lista del AGCS[650] sobre la base de la *Clasificación Central Provisional de Productos de las Naciones Unidas* (CPC).[651] El Japón argumenta que los servicios de que se trata son servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor. Sin embargo, el Canadá no ha contraído un compromiso específico por lo que respecta a los servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor.

6.1065 Los servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor figuran en la CPC Provisional con la clasificación 61111:

> Servicios de venta al por mayor y mediante intermediarios de vehículos automotores de pasajeros, autobuses y autocares, camiones y vehículos pesados, unidades tractoras de carretera, semirremolques y remolques (productos clasificados en CPC 491, 492).[652]

6.1066 La clasificación 61111 es una de las secciones de la clasificación 6111, "ventas de vehículos automotores", que a su vez forma parte de la división 61 de la CPC Provisional, "servicios de venta, conservación y reparación de vehículos automotores y motocicletas".[653] Una división distinta, la división 62, abarca los " servicios de comisionistas y servicios comerciales al por mayor, *excepto de vehículos automotores y motocicletas*" (cursiva añadida). La división 62 incluye una clasificación para los "servicios comerciales al por mayor", clasificación 622.[654]

---

[650] *Lista AGCS del Canadá, supra*, nota 641.

[651] Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, *Clasificación Central Provisional de Productos*, Documento de las Naciones Unidas ST/ESA/STAT/SER.M/77 (Nueva York: Naciones Unidas, 1991) (en lo sucesivo denominada "*CPC*"). Véanse las secciones pertinentes en el Documento probatorio CDA-9. Véase, por ejemplo, *CE - Bananos - Recurso de las Comunidades Europeas al Arbitraje Previsto en el párrafo 6 del artículo 22 del ESD*, Decisión de los Árbitros, WT/DS27/ARB, 9 de abril de 1999, párrafo 6.24.

[652] Ibíd., página 177.

[653] Ibíd., página 110.

[654] Ibíd., páginas 111 y 112.

6.1067 En la Lista del Canadá se distingue entre los compromisos relativos a los "servicios comerciales al por mayor" y los relativos a los "servicios comerciales al por menor".[655] En la sección "servicios comerciales al por mayor" el Canadá sólo ha contraído compromisos por lo que respecta a determinados servicios incluidos en la clasificación 622, concretamente, para determinados servicios comerciales al por mayor distintos de los servicios para vehículos de motor.[656]

6.1068 El compromiso al que se refiere el Japón dentro de la clasificación CPC 6111 sólo está consignado en la Lista de Compromisos Específicos del Canadá dentro de la sección "servicios comerciales al por menor". No está enumerado dentro de la sección "servicios comerciales al por mayor". Por consiguiente, los compromisos específicos del Canadá no se extienden, y nunca se quiso que se extendieran, a los servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor. Al no existir tal compromiso, no puede haber infracción del artículo XVII del AGCS.

b) El trato en régimen de franquicia en virtud de la MVTO y las SRO no afecta al suministro de servicios comerciales al por mayor

6.1069 Como ya ha aducido el Canadá, por lo que respecta al artículo II del AGCS el Japón no ha demostrado que la MVTO y las SRO, al autorizar la importación en régimen de franquicia de automóviles a los fabricantes facultados, afectan a los proveedores de servicios comerciales de distribución al por mayor en tanto que proveedores de servicios. Por consiguiente, el Japón no ha demostrado que las medidas afecten al comercio de servicios y estén por tanto comprendidas en el AGCS. En consecuencia, tampoco ha demostrado el segundo elemento determinante de una infracción del artículo XVII del AGCS.

c) La MVTO y las SRO no otorgan un trato menos favorable a los servicios y los proveedores de servicios similares

i) El Japón no ha identificado proveedores de servicios similares

6.1070 Aunque el Japón pudiera demostrar la existencia de los dos primeros elementos para establecer una infracción del artículo XVII del AGCS, tendría que demostrar también que las medidas otorgan a los proveedores de servicios de distribución al por mayor del Japón un trato menos favorable que a los proveedores de servicios canadienses similares.

6.1071 En el caso de los automóviles, no hay proveedores de servicios de distribución al por mayor canadienses similares. Como el mismo Japón ha reconocido, todos los proveedores de servicios de distribución al por mayor para automóviles producidos en masa son personas jurídicas de otros Miembros.

6.1072 El único proveedor de servicios comerciales al por mayor para coches de pasajeros del Canadá que el Japón ha identificado es Intermeccanica. Incluso las Comunidades Europeas han reconocido que Intermeccanica no es "similar", describiéndola como un "productor artesano de réplicas de coches de carreras". Aun suponiendo que fuera un suministrador de servicios de distribución al por mayor, Intermeccanica no es como Honda Canada o Toyota Canada o ninguna otra de las presencias comerciales identificadas por el Japón como proveedores de servicios de distribución al por mayor. Por consiguiente, el Japón no ha demostrado el tercer elemento de la prueba relativa a los servicios de distribución al por mayor para coches de pasajeros.

---

[655] Lista AGCS del Canadá, *supra*, nota 641, páginas 47 a 49.

[656] Ibíd., II.4.B, página 47.

6.1073 El Japón no ha presentado prueba alguna para fundamentar su alegación de que existen proveedores de servicios de distribución al por mayor para autobuses o vehículos comerciales específicos canadienses que se benefician del trato en régimen de franquicia en virtud de la MVTO o las SRO. Tampoco ha identificado ningún proveedor de servicios japonés similar. Los servicios suministrados por los distribuidores de automóviles no son más similares a los servicios suministrados por los distribuidores de autobuses o vehículos comerciales específicos de lo que son los productos que distribuyen. Aun en el caso de que fueran proveedores de servicios similares, las medidas no modificarían las condiciones de competencia entre ellos, porque, como ha aducido el Canadá en relación con el artículo II, tal competencia no existe, debido a la estructura integrada de la rama de producción de vehículos de motor. El Japón ni siquiera ha podido establecer una presunción por lo que respecta al tercer elemento de la prueba relativa a los servicios de distribución al por mayor para vehículos comerciales específicos y autobuses.

ii) El trato en régimen de franquicia no modifica las condiciones de competencia, porque no hay competencia

6.1074 El párrafo 2 del artículo XVII del AGCS establece lo siguiente:

> "Todo Miembro podrá cumplir lo prescrito en el párrafo 1 otorgando a los servicios y proveedores de servicios de los demás Miembros un trato formalmente idéntico o formalmente diferente al que dispense a sus propios servicios similares y proveedores de servicios similares."

1.1075 El párrafo 3 del artículo XVII del AGCS especifica que:

> "Se considerará que un trato formalmente idéntico o formalmente diferente es menos favorable si modifica las condiciones de competencia en favor de los servicios o proveedores de servicios del Miembro en comparación con los servicios similares o los proveedores de servicios similares de otro Miembro."

6.1076 Por tanto, a diferencia del artículo II del AGCS, el artículo XVII establece expresamente que el trato otorgado por un Miembro es menos favorable si modifica las condiciones de competencia entre los servicios y los proveedores de servicios de ese Miembro y los servicios y los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro.

6.1077 Debido a las mismas razones por las que las medidas, al otorgar trato en régimen de franquicia a determinados vehículos importados, no afectan a las condiciones de competencia por lo que respecta al artículo II del AGCS, tampoco lo hacen por lo que respecta al artículo XVII del AGCS. Todas las filiales japonesas que el Japón alega constituyen proveedores de servicios comerciales al por mayor son parte de entidades integradas que compiten entre sí para vender productos a nivel minorista pero no a nivel mayorista. Debido a la estructura de la rama de producción de vehículos de motor, simplemente no existe competencia entre proveedores de servicios comerciales de distribución al por mayor.

6.1078 Por consiguiente, el Japón no ha demostrado que se dé ninguno de los tres elementos necesarios para establecer una infracción del artículo XVII del AGCS.

d) Artículo XVII del AGCS - Prescripciones en materia de VAC

6.1079 El Japón y las Comunidades Europeas alegan también que la prescripción en materia de VAC estipulada por las medidas es incompatible con el artículo XVII del AGCS. A fin de establecer una infracción del artículo XVII basada en la prescripción en materia de VAC, los demandantes están

obligados a demostrar los mismos tres elementos que el Japón ha logrado demostrar por lo que respecta al trato en régimen de franquicia.[657] Esto es algo que no pueden hacer.

i) El Canadá ha contraído compromisos limitados en sectores y modos de suministro pertinentes

6.1080 Los demandantes han identificado determinados servicios que pueden incluirse en el VAC con respecto a los cuales el Canadá ha asumido un compromiso específico en materia de trato nacional con arreglo al artículo XVII del AGCS. Son los siguientes:

- inciso a) iv) I) de la descripción del VAC: trabajos de mantenimiento y reparación de edificios, maquinaria y equipos (CPC 8861 a 8866);[658]

- inciso a) iv) K) de la descripción del VAC: servicios de ingeniería, trabajos experimentales y trabajos de desarrollo de productos (CPC 8672); y

- inciso a) iv) G) de la descripción del VAC: pólizas de seguros contra incendios y otros seguros (CPC 8129) (identificados únicamente por las CE).

Ambos demandantes han alegado también que el Canadá ha contraído compromisos relativos a una amplia gama de servicios que, presuntamente, constituyen "gastos generales y administrativos" en el marco del inciso a) v) de la descripción del VAC.

6.1081 Los compromisos en materia de trato nacional contraídos por el Canadá por lo que respecta a muchos de esos servicios están sujetos a limitaciones consignadas en su Lista de Compromisos Específicos.[659]

- Por lo que respecta a los "servicios de ingeniería" (CPC 8672), el Canadá ha limitado sus compromisos consignando limitaciones al acceso a los mercados. La limitación consiste en que la mayoría de las provincias, incluidas aquellas donde se producen automóviles -Ontario y Quebec- exigen residencia permanente o ciudadanía a efectos de acreditación. Esas limitaciones se aplican a los modos de suministro 1, 2 y 4.

- Con arreglo al párrafo 2 del artículo XX del AGCS y a la *Nota Explicativa para la Consignación en Listas de Compromisos Iniciales en el Comercio de Servicios*[660], la consignación de una medida con respecto al artículo XVI (acceso a los mercados) que sea también incompatible con el artículo XVII (trato nacional) debe también considerarse como consignación de una condición o salvedad al artículo XVII. Por consiguiente, las prescripciones en materia de residencia provincial y ciudadanía relacionadas con los servicios de ingeniería, aunque están consignadas en listas como

[657] i) El Miembro ha asumido un compromiso en un sector y modo de suministro pertinente; ii) el Miembro ha adoptado o aplicado una medida que afecta al suministro de servicios en ese sector y/o modo de suministro; iii) la medida adoptada por el Miembro otorga a los proveedores de servicios de otro Miembro un trato menos favorable del que otorga a sus propios proveedores de servicios similares.

[658] En lo tocante a las partidas que pueden incluirse en el VAC, véase la MVTO de 1998. Por lo que respecta a las referencias CPC, véase *supra*, nota 651.

[659] Véase la Lista AGCS del Canadá, *supra*, nota 644.

[660] Consignación en Listas de Compromisos Iniciales en el Comercio de Servicios: Nota Explicativa, MTN.GNS/W/164, 3 de septiembre de 1993 (Documento probatorio CDA-10).

limitaciones del acceso a los mercados, también limitan los compromisos en materia de trato nacional asumidos por el Canadá.

- Por lo que respecta a los "servicios de seguros y relacionados con los seguros", que incluyen los "servicios de seguros distintos de los seguros de vida" (CPC 8129) identificados por las CE, el Canadá ha consignado varias limitaciones del acceso a los mercados para el modo 1 en el sentido de que los servicios deben suministrarse mediante presencia comercial.[661] Como se ha indicado más arriba, esas limitaciones se aplican no sólo al acceso a los mercados sino también al trato nacional.

- El Canadá también ha consignado en sus listas una limitación del trato nacional por lo que respecta al modo 2 de suministro de servicios de seguros (consumo en el extranjero), consistente en un impuesto especial del 10 por ciento sobre las primas netas pagadas a los proveedores de seguros directos extranjeros en contratos contra riesgos normalmente dentro del Canadá.[662]

6.1082 Tres de los servicios identificados por las Comunidades Europeas y/o el Japón como englobados en los "gastos generales y administrativos" están también sujetos a limitaciones pertinentes:

- Por lo que respecta a los servicios de contabilidad, auditoría y teneduría de libros (CPC 862), el Canadá ha consignado, como limitaciones del acceso a los mercados en relación con los modos 1 y 2, prescripciones provinciales (inclusive en Ontario) de que los servicios de auditoría sean suministrados mediante presencia comercial, y prescripciones de ciudadanía o residencia a efectos de acreditación (incluidos Quebec y Ontario, respectivamente). Como se ha indicado más arriba, esas limitaciones se aplican igualmente a los compromisos en materia de trato nacional asumidos por el Canadá.

- En lo tocante a los "servicios de colocación y suministro de personal" (CPC 872), el Canadá ha consignado como limitación del acceso a los mercados en relación con el modo 2 la prescripción de que los servicios deben suministrarse mediante presencia comercial. Como se indica más arriba, esta limitación limita también los compromisos en materia de trato nacional asumidos por el Canadá.

- En lo tocante a los "servicios de agencias de viaje y organización de viajes en grupo" (CPC 7471), el Canadá ha consignado como limitaciones del acceso a los mercados relacionadas con el modo 1 las prescripciones de que en Ontario los servicios al por mayor y de agencias de viaje deben suministrarse mediante presencia comercial, y de que en Quebec los servicios de agencias de viaje deben suministrarse mediante presencia comercial. Como se indica más arriba, esas limitaciones limitan también los compromisos en materia de trato nacional asumidos por el Canadá.

- En lo tocante a los "servicios de agencias de viaje y organización de viajes de grupo" (CPC 7471), el Canadá ha consignado también como limitaciones del trato nacional en relación con el modo 1 prescripciones de residencia en Ontario para agentes de

---

[661] *Canadá: Lista de Compromisos Específicos, suplemento 4*, GATS/SC.16/Suppl.4, 26 de febrero de 1998, página 4 (Documento probatorio CDA-11).

[662] Lista AGCS del Canadá, *supra*, nota 641, sección II.7.A, página 54. Véase también la CPC, *supra*, nota 651, páginas 141-142.

viajes y vendedores al por mayor y prescripciones de residencia en Quebec para consejeros de viaje.

ii) Los únicos modos de suministro que pueden ser "afectados" son los modos 1 y 2

6.1083 El segundo elemento que los demandantes están obligados a demostrar es que las medidas afectan al suministro de servicios en un sector y/o modo de suministro. Las normas en materia de VAC no afectan en absoluto a dos de los cuatro distintos modos por los que un servicio puede suministrarse con arreglo al AGCS.

6.1084 De conformidad con las medidas, el cálculo del VAC puede incluir los costos de ciertos servicios si esos servicios son "ejecutados en el Canadá" en el caso de los trabajos de mantenimiento y reparación o los servicios de ingeniería; los gastos englobados en los gastos generales y administrativos "en que se incurra en el Canadá"; y, por lo que respecta a las pólizas de seguros, las pagadas a una empresa autorizada para desarrollar actividades comerciales en el Canadá. Por consiguiente, todos esos servicios pueden incluirse en el cálculo del VAC si son suministrados por presencia comercial de otro Miembro en el Canadá (modo 3) o por la presencia de nacionales de otros países en el Canadá (modo 4).

6.1085 En consecuencia, todo "efecto" que las medidas puedan tener sobre el suministro de servicios sólo puede influir en el suministro de determinados servicios con arreglo a los modos 1 ó 2. Por tanto, las alegaciones de los demandantes deben limitarse al presunto efecto de las medidas en el suministro de los servicios identificados con respecto a los que el Canadá ha asumido un compromiso ilimitado en relación con esos modos.

iii) Las medidas no otorgan un trato menos favorable a los servicios o los proveedores de servicios extranjeros

6.1086 Como se ha indicado anteriormente, en virtud del párrafo 3 del artículo XVII la prueba para determinar la existencia de trato menos favorable con arreglo al artículo XVII del AGCS es si la medida impugnada modifica las condiciones de competencia entre los servicios y los proveedores de servicios nacionales y los de otro Miembro. Las medidas impugnadas no hacen tal cosa.

6.1087 Aunque los únicos modos de suministro aplicables son los modos 1 y 2, una de las categorías pertinentes de servicios que pueden incluirse en el cálculo del VAC -trabajos de mantenimiento y reparación de edificios, maquinaría y equipos - tendrá que suministrarse la mayoría de las veces en el Canadá; es decir, por modos distintos de los citados. El mantenimiento de edificios, y generalmente los trabajos de reparación de maquinaria y equipos de producción en esos edificios no pueden hacerse desde más allá de otra frontera ni consumirse en el extranjero. No cabe razonablemente esperar que General Motors envíe su equipo pesado o sus fábricas canadienses al Japón a efectos de mantenimiento o reparación.

6.1088 De manera análoga, aunque el Japón y las Comunidades Europeas han identificado los servicios de hotelería y de alojamientos análogos (CPC 641) y los servicios de suministro de comidas y bebidas (CPC 642/3) como servicios afectados por desventajas como consecuencia de la prescripción en materia de VAC, en general el único criterio que un fabricante utilizará para determinar si desea consumir esos servicios en el extranjero será si le resulta geográficamente favorable hacerlo. Un empleado de General Motors que visite el Canadá no se alojará en un hotel del Japón. El mismo empleado tampoco se irá a almorzar a Europa o encargará sus comidas a Bruselas. Esas opciones dependen totalmente de la geografía. No guardan relación alguna con las prescripciones en materia de VAC.

6.1089 Todas las desventajas competitivas para el suministro extranjero de esos servicios son intrínsecas a su carácter extranjero. No son consecuencia de las prescripciones en materia de VAC. El Canadá no está obligado a compensar por esas desventajas, como evidencia la nota 10 al párrafo 1 del artículo XVII del AGCS:

> "No se interpretará que los compromisos específicos asumidos en virtud del presente artículo obligan a los Miembros a compensar desventajas competitivas intrínsecas que resulten del carácter extranjero de los servicios o proveedores de servicios pertinentes."

6.1090 Habida cuenta de lo anterior, las alegaciones de los demandantes deben limitarse a los servicios que a) puedan suministrarse en el Canadá desde otro Miembro o consumirse en el extranjero; b) no estén sujetos a limitaciones pertinentes; y c) no presenten desventajas intrínsecas a su carácter extranjero. Las alegaciones de los demandantes están en la práctica limitadas a algunos de los servicios que pueden constituir "gastos generales y administrativos".

6.1091 Puede demostrarse que toda afirmación de que las condiciones de competencia entre los proveedores extranjeros de esos servicios restantes y los servicios similares suministrados en el Canadá son modificadas por la prescripción en materia de VAC es incorrecta. Los gastos generales y administrativos relacionados con esos servicios son insignificantes si se comparan con otros costos que pueden incluirse en el cálculo del VAC, como los costos de la mano de obra, la calefacción, el suministro eléctrico, los impuestos, las contribuciones para pensiones y la depreciación, que son todos ellos costos en los que necesariamente se incurre en el Canadá.

6.1092 La *figura 2* presentada por el Canadá demuestra que los fabricantes que operan al amparo de la MVTO cumplen sobradamente las prescripciones en materia de VAC exclusivamente sobre la base del costo de la mano de obra. También lo hace CAMI, el único fabricante pertinente que opera al amparo de una SRO. Los fabricantes facultados satisfacen fácilmente las prescripciones en materia de VAC sin incluir el costo de ningún servicio relacionado con esos gastos generales y administrativos. Es simplemente impensable que los fabricantes facultados determinen el origen de esos servicios basándose en su posible inclusión en el cálculo del VAC. Por consiguiente, la inclusión de esos servicios en la lista de gastos atribuibles al VAC no afecta a las condiciones de competencia entre los proveedores de servicios canadienses y extranjeros. Como demuestran las pruebas, la mayoría de los fabricantes facultados satisfacen sobradamente las prescripciones en materia de VAC exclusivamente sobre la base del costo de la mano de obra.

6.1093 En consecuencia, los demandantes no pueden basarse en los elementos de hecho para sugerir que las prescripciones en materia de VAC establecidas en la MVTO y las SRO inducirían a los fabricantes facultados a obtener esos servicios restantes en el Canadá antes que en el extranjero, cuando pueden satisfacer fácilmente las prescripciones en materia de VAC sin incluir el costo de esos servicios. Por tanto, la inclusión de esos servicios en la lista de gastos atribuibles al VAC no afecta en modo alguno a las condiciones de competencia entre los proveedores de servicios canadienses y extranjeros.

4. Argumentos de réplica del Japón

6.1094 El **Japón** replica lo siguiente:

a) Servicios comerciales al por mayor

6.1095 Aunque alegue lo contrario, el Canadá ha asumido un compromiso específico por lo que respecta a los servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor. El Canadá ha asumido un

compromiso con respecto a los servicios incluidos en la clasificación 6111 de la CPC. El Gobierno del Canadá reconoció en su respuesta inicial que había asumido ese compromiso. Si el Gobierno del Canadá hubiera querido limitar su compromiso a los servicios de venta al por menor, como ahora aduce, habría tenido que consignar la subclase 61112 de la CPC, que restringe la amplia cobertura de la clasificación 6111 a los servicios al por menor. Sin embargo, el Gobierno del Canadá no lo hizo. Por tanto, el compromiso del Canadá abarca los servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor.

6.1096 Además, el Canadá consignó en su lista una limitación expresa de sus compromisos con respecto a los *servicios comerciales al por mayor* para vehículos de motor. Esa limitación, que se refiere a las ventas de vehículos de motor en la provincia de Saskatchewan, no es pertinente en la presente diferencia, pero confirma que el Gobierno del Canadá reconoce que los compromisos asumidos por el Canadá se extienden a los servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor. Se debe simplemente al hecho de que si se aceptara el argumento del Gobierno del Canadá se produciría una situación contradictoria, pues el Canadá estaría limitando un compromiso que ni siquiera había asumido. La única forma lógica de entender esa limitación es más bien que el Gobierno del Canadá estimó necesario inscribirla simplemente porque quería restringir el compromiso que había asumido con respecto a los servicios comerciales al por mayor de vehículos de motor.

6.1097 En ese contexto, el Gobierno del Canadá ha aducido en su argumentación y en su respuesta a la pregunta 30 formulada por el Grupo Especial que no existen proveedores de servicios al por mayor canadienses similares, porque a) Intermeccanica no es un proveedor de servicios comerciales al por mayor, y b) incluso si lo fuera, no sería similar a los proveedores de servicios porque su tamaño y su volumen de ventas son enormemente diferentes de los de los proveedores de servicios comerciales al por mayor que el Gobierno del Japón ha identificado, alegaciones ambas que no sirven para demostrar el argumento del Gobierno del Canadá. El Gobierno del Canadá aduce que Intermeccanica no importa un solo automóvil para revenderlo o distribuirlo. Pero lo cierto es que se trata de una empresa facultada para obtener la exención de derechos, que tiene la capacidad y la oportunidad de importar automóviles en régimen de franquicia en cualquier momento, mientras que los proveedores de servicios japoneses no tienen acceso a la exención de derechos.

6.1098 La diferencia en la escala de las empresas y en la naturaleza de sus productos no afecta a la similitud de los proveedores de servicios en tanto que esos proveedores de servicios suministran servicios enumerados en la misma categoría de la CPC: servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor. Así lo confirmó el Grupo Especial encargado del asunto *CE - Bananos III* cuando afirmó, al determinar la similitud de los bananos verdes y los maduros, que las designaciones de la CPC no hacen ninguna distinción entre bananos verdes y maduros. Por tanto, los proveedores de servicios comerciales al por mayor identificados por el Gobierno del Japón e Intermeccanica deben considerarse todos ellos como proveedores de servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor, salvo que en la lista del Canadá se especifique otra cosa.

6.1099 El Gobierno del Canadá resaltó también en ese contexto que el Gobierno del Japón no ha presentado pruebas que demuestren su alegación de que existen proveedores canadienses de servicios comerciales al por mayor para autobuses o vehículos especiales. Esta defensa, sin embargo, ha perdido toda validez a la luz de la información fáctica facilitada por el Canadá: en su respuesta a la pregunta 2 4) formulada por el Japón, el Canadá enumeró ocho empresas que han importado y distribuido vehículos distintos de los automóviles al amparo de la MVTO y siete empresas que lo han hecho al amparo de una SRO, que son proveedores de servicios comerciales al por mayor del Canadá y de otros Miembros de la OMC (pero no los proveedores de servicios similares japoneses), como se observa en el Documento probatorio JPN-50. Y dado que los proveedores de servicios comerciales al por mayor japoneses tienen capacidad para producir y distribuir autobuses o vehículos comerciales específicos, como ha aducido el Japón, al igual que en su respuesta a la pregunta 34

formulada por el Grupo Especial, y teniendo en cuenta que al menos un proveedor de servicios japonés (Hino Diesel Trucks (Canada) Ltd.) importa y distribuye camiones en el Canadá sin disfrutar de los beneficios de la exención de derechos, el Japón se limita a reiterar su alegación. Además, el argumento de que no se trata desfavorablemente a ningún proveedor de servicios japonés porque no existen proveedores de servicios japoneses no afecta a la determinación de la infracción del AGCS[663], como confirma el informe sobre el asunto *Canadá - Publicaciones*.[664]

b) VAC

6.1100 El Canadá subraya, en relación con el artículo XVII, que no ha asumido un compromiso en materia de servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor, alegando que sólo ha asumido compromisos con respecto a determinados servicios comerciales al por mayor distintos de los relativos a los vehículos de motor. Esta alegación contradice directamente la definición dada en la Lista de Clasificación de la CPC, donde la categoría 6111 "venta de vehículos automotores" incluye expresamente la categoría 61111, "servicios comerciales al por mayor para vehículos automotores", y la categoría 61112, "venta al por menor de vehículos automotores". En el compromiso del Canadá se consigna CPC 6111, sin más concreciones.

6.1101 Además, el mismo Canadá considera, aparentemente, que ha asumido compromisos en materia de servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor, ya que en la página 47 de la Lista de Compromisos del Canadá, bajo el encabezamiento "servicios comerciales al por mayor", consigna como una de las limitaciones del acceso a los mercados la "venta de vehículos de motor (Saskatchewan): los servicios deben suministrarse mediante presencia comercial" (GATS/SC/16, página 47). Si, como alega el Canadá, los servicios comerciales al por mayor no incluyen las ventas de vehículos de motor ¿qué necesidad había de consignar la limitación del acceso a los mercados?

6.1102 El Gobierno del Japón alega también que la prescripción en materia de VAC establecida en la exención de derechos excluye expresamente del cálculo del VAC el costo de determinados servicios relacionados con vehículos de motor que no se ejecuten en el Canadá o en los que no se incurra en el Canadá. Así, en lo tocante a las piezas, los componentes y los materiales (examinados más arriba), la prescripción en materia de VAC favorece a los servicios suministrados en el Canadá y otorga un trato menos favorable a los servicios similares suministrados con arreglo al modo 1 o el modo 2 desde o en el territorio de otros Miembros de la OMC. Por tanto, en virtud de esta prescripción en materia de contenido nacional, la exención de derechos es incompatible con las obligaciones asumidas por el Canadá en el marco del artículo XVII del AGCS.

6.1103 En respuesta, el Canadá indica que sus compromisos en determinados sectores de servicios pertinentes están sujetos a limitaciones. Sin embargo, quedan aún otros compromisos en diversos sectores de servicios pertinentes que no están sujetos a limitaciones, incluidos los trabajos de mantenimiento y reparación de edificios, maquinaria y equipos, por lo que el Canadá no está totalmente exento del cumplimiento de sus obligaciones en virtud del artículo XVII en esos sectores.

---

[663] La existencia de proveedores de servicios nacionales que pueden disfrutar de trato favorable tiene que probarse con respecto a los autobuses y los vehículos comerciales específicos, pero en virtud de la MVTO de 1998 las empresas nacionales y extranjeras pueden adquirir los Fabricantes del Pacto del Automóvil, como ya se ha indicado, con sujeción a determinadas condiciones. Esa posibilidad es suficiente para el establecimiento de la infracción del artículo XVII del AGCS.

[664] Informes del Grupo Especial y el Órgano de Apelación sobre el asunto *Canadá - Publicaciones, supra*, nota 280.

6.1104 En segundo lugar, el Canadá tampoco ha probado que la prescripción en materia de VAC no otorga un trato menos favorable a los servicios o los proveedores de servicios extranjeros similares. Aduce que cualquier desventaja competitiva en el suministro extranjero de esos servicios es intrínseca a su carácter extranjero, y no consecuencia de la prescripción en materia de VAC. Sin embargo, con independencia de cualquier desventaja que pueda derivar del carácter extranjero de los servicios y los proveedores de servicios pertinentes, la prescripción en materia de VAC crea en sí misma una desventaja competitiva que no es intrínseca a los servicios suministrados con arreglo al modo 1 o el modo 2 desde o en el territorio de otros Miembros de la OMC, incluidos los servicios de diseño técnico, en comparación con servicios similares suministrados en el Canadá. Por tanto, la afirmación incorrecta del Canadá de que toda desventaja en esos sectores es intrínseca a su carácter extranjero no justifica las prescripciones en materia de VAC.

6.1105 El Canadá afirma también que las condiciones de competencia no se modifican, ya que la mayoría de los fabricantes facultados satisface sobradamente las prescripciones en materia de VAC exclusivamente sobre la base del costo de la mano de obra, por lo que las prescripciones no los inducen a adquirir servicios suministrados en el Canadá. Sin embargo, mientras exista discriminación en favor de servicios suministrados en el Canadá en comparación con servicios similares suministrados fuera del Canadá, la forma en que en la práctica se satisfagan las prescripciones carece de toda importancia, y la prescripción en materia de VAC constituye una infracción del artículo XVII del AGCS.

5. Argumentos de réplica de las Comunidades Europeas

6.1106 Las **Comunidades Europeas** replican lo siguiente:

6.1107 Las Comunidades Europeas han aducido que como sólo los servicios suministrados en el Canadá pueden incluirse en el cálculo del VAC, las prescripciones en materia de VAC ofrecen un incentivo para utilizar servicios suministrados dentro del territorio canadiense en lugar de servicios similares de otros Miembros suministrados desde su territorio (modo 1) o mediante "consumo en el extranjero" (modo 2). Constituyen, por tanto, una forma de trato formalmente diferente y menos favorable a ciertos servicios, que pueden "incluirse en el cálculo del VAC", en detrimento de servicios y proveedores de servicios extranjeros.

a) Las limitaciones de los compromisos en materia de trato nacional del Canadá no abarcan las prescripciones en materia de VAC

6.1108 El Canadá reconoce que ha asumido compromisos en materia de trato nacional por lo que respecta a determinados servicios incluidos en el cálculo del VAC mencionados por las Comunidades Europeas (mantenimiento y reparación, ingeniería, seguros y servicios que, como el Canadá reconoce, están englobados en los "gastos generales y administrativos"). Sin embargo, el Canadá señala que sus listas contienen también limitaciones de los anteriores compromisos, y se apoya en esas limitaciones para tratar de refutar los argumentos de las CE. Esto es algo, sin embargo, que el Canadá no ha podido demostrar.

6.1109 Aunque el Canadá puede haber limitado en cierta medida algunos de sus compromisos en materia de trato nacional pertinentes, esa limitación no justifica la aplicación de prescripciones en materia de VAC o de otras prescripciones adicionales: en otras palabras, no significa que los compromisos del Canadá carezcan de toda validez.

6.1110 Así lo evidencia el ejemplo de las *prescripciones en materia de residencia (y nacionalidad)*, que limitan el trato nacional para los *servicios de ingeniería* y para dos servicios englobados en los "*gastos generales y administrativos*". Las prescripciones en materia de residencia y nacionalidad o de

presencia comercial pueden en la práctica impedir el suministro de servicios con arreglo a los modos 1 y 2. Sin embargo, esto no significa que esas limitaciones puedan abarcar cualquier tipo de restricciones al trato nacional. Si un Miembro ha consignado una limitación que exige presencia comercial o residencia, y pese a ello ha decidido no aplicarla, no puede imponer en su lugar "otras limitaciones". Sin embargo, las prescripciones en materia de VAC se aplicarán con independencia de que el Canadá haga valer las prescripciones en materia de presencia comercial o residencia por lo que respecta a los servicios pertinentes.

6.1111 El *Addendum 1* de la Nota Explicativa distribuida durante la Ronda Uruguay por el Grupo de Negociaciones sobre Servicios confirma la posición de las CE. El *Addendum 1* aclara que una prescripción en materia de residencia no constituye una exención ilimitada con respecto a los modos 1 y 2. Establece expresamente que sólo la expresión "sin consolidar" garantiza que no exista absolutamente compromiso alguno con respecto a un modo dado:

> "Es correcto emplear la expresión "sin consolidar" para un modo de suministro en un sector determinado cuando un Miembro desee conservar la libertad de introducir o mantener medidas incompatibles con el acceso a los mercados o el trato nacional."[665]

6.1112 La utilización del término "sin consolidar" se contrasta en el *Addendum 1* con la posibilidad de utilizar limitaciones más específicas, incluidas prescripciones en materia de residencia, que se considera ofrecen la certeza de que no hay más limitaciones con respecto al modo transfronterizo que las que expresan los términos "residencia" o "nacionalidad".[666]

6.1113 Del *Addendum 1* se desprende claramente que cualquier limitación y prescripción relativa a un servicio dado que no haya sido consignada, incluidas las prescripciones en materia de VAC, sólo estaría abarcada si ese servicio estuviera "sin consolidar" por lo que respecta a los modos 1 y 2. Las prescripciones en materia de residencia, con independencia de que en la práctica puedan hacer imposible el suministro de esos servicios con arreglo a los modos 1 ó 2, no engloban prescripciones jurídicas diferentes.

6.1114 Las limitaciones a las que están sujetos los *servicios de seguros y relacionados con los seguros* ofrecen otra ilustración de este principio. Por ejemplo, por lo que respecta a las limitaciones relativas al modo 2, la columna de trato nacional del Canadá incluye una referencia a un subsector de seguros, concretamente "seguros directos distintos de los seguros de vida"[667], que es el pertinente al VAC. Como reconoce el Canadá, para ese subsector específico no hay ninguna prescripción en materia de presencia comercial, sino solamente un impuesto (10 por ciento) sobre los servicios de aseguradores no residentes. Además, el mero hecho de que una limitación restringida con respecto al modo 2 se haya consignado en la columna de limitaciones del trato nacional del Canadá significa también que *ninguna otra* limitación está autorizada, y por lo tanto tampoco la resultante de la aplicación de las prescripciones en materia de VAC. De lo contrario no habría habido razón alguna para consignar esta limitación más restringida en la columna relativa al trato nacional.

---

[665] Véase *Consignación en Listas de Compromisos Iniciales en el Comercio de Servicios: Nota Explicativa, Addendum* MTN.GNS/W/164/Add.1, 30 de noviembre de 1993, punto 7 (Documento probatorio CDA-8).

[666] Ibíd.

[667] Véase *Canadá: Lista de Compromisos Específicos*, suplemento 4, GATS/SC.16/Suppl.4, 26 de febrero de 1998.

6.1115 Habida cuenta de lo anterior, el Canadá no puede sostener que su Lista de Compromisos en Materia de Trato Nacional incluye "limitaciones pertinentes" a las prescripciones en materia de VAC por lo que respecta a los modos 1 y 2. Si esa deducción fuera correcta, bastaría con que un Miembro hubiera sometido sus compromisos a la más insignificante limitación para que, en la práctica, quedara dispensado del cumplimiento de todos ellos.

b) Las prescripciones en materia de VAC otorgan un "trato menos favorable" a los servicios y los proveedores de servicios extranjeros

6.1116 El Canadá ha tratado también de refutar que las prescripciones en materia de VAC favorecen los servicios suministrados dentro del territorio canadiense alegando que el recurso a los servicios del país es consecuencia de ciertas dificultades inherentes a la utilización/suministro de servicios con arreglo a los modos 1 y 2.

6.1117 No puede pasarse por alto que al hacer tal cosa el Canadá está poniendo en entredicho el fundamento mismo de la condición con arreglo a la cual los servicios atribuibles al VAC deben prestarse en el Canadá para que en la práctica se cuenten como VAC: ¿por qué defiende y aplica el Canadá esas prescripciones si los servicios y los proveedores de servicios canadienses se ven de todos modos favorecidos por las características objetivas de los servicios en cuestión o del mercado?

6.1118 Aparte de esa contradicción básica, la defensa del Canadá se ve afectada por varias deficiencias no subsanables.

6.1119 En primer lugar, el Canadá saca una vez más una conclusión demasiado general de determinados elementos aislados de su régimen. De hecho, basándose exclusivamente en su análisis de los *servicios de mantenimiento y reparación* y de los *servicios de hotelería* (englobados en los "gastos generales y administrativos" atribuibles al VAC), el Canadá aduce que *ninguna* prescripción en materia de VAC otorga un "trato menos favorable" en el sentido del artículo XVII del AGCS.

6.1120 Por si fuera poco, incluso para esas dos categorías el Canadá saca sus conclusiones basándose en premisas en gran medida erróneas. En lo tocante al mantenimiento y reparación de equipos, puede ser cierto que el envío al extranjero de maquinaria pesada sea más difícil que la reparación sobre el terreno, y que igualmente puedan excluirse los modos 1 y 2 por lo que respecta al mantenimiento de edificios. Pero ¿qué ocurre, por ejemplo, con el equipo electrónico, ya sea el utilizado en procesos de manufactura en curso, o para supervisión, o tal vez en las dependencias administrativas de una fábrica? ¿Qué ocurre con los programas informáticos enviados al extranjero para actualización o eliminación de virus? Y, por lo que respecta a los hoteles, supongamos que GM Canada tiene que negociar un nuevo arreglo de importación con un proveedor extranjero. Las normas reguladoras del VAC relativas a los gastos generales y administrativos significan que si las negociaciones tienen lugar en el país del proveedor, los gastos de alojamiento en hoteles en que incurra el director de ventas canadiense pertinente no se calcularán como VAC, mientras que si el proveedor extranjero es invitado al Canadá sus gastos de alojamiento en hoteles sí entrarán en el cálculo.

6.1121 Ejemplos como los recién citados claramente refutan que exista una característica "intrínseca nacional" incluso en los dos únicos servicios a los que el Canadá ha hecho referencia. Lo cierto es más bien que, por lo general, todos los servicios a que se hace referencia en los argumentos de las CE pueden suministrarse con arreglo al modo 1 y/o el modo 2. Las Comunidades Europeas han presentado también varios ejemplos adicionales en su respuesta a la pregunta 28 formulada por el

Grupo Especial.[668] Esos ejemplos también confirman que el recurso a servicios suministrados en el país no es una necesidad geográfica.

6.1122 Por último, en su argumentación, el Canadá recuerda con razón que no está sujeto en virtud del AGCS a ninguna obligación de compensar las ventajas competitivas intrínsecas resultantes del carácter extranjero de los servicios pertinentes. Esto es cierto, pero de ninguna manera autoriza al Canadá a interferir en la situación de la competencia con objeto de influir en las posibilidades de competencia en detrimento de los servicios y los proveedores de servicios extranjeros. Las Comunidades Europeas no piden al Canadá que adopte medidas compensatorias. Simplemente piden al Canadá que se abstenga de modificar las condiciones de la competencia en detrimento de los servicios y los proveedores de servicios extranjeros.

6.1123 La afirmación del Canadá de que las prescripciones en materia de VAC pueden satisfacerse exclusivamente sobre la base del costo de la mano de obra, por su parte, ya se ha refutado en relación con el párrafo 4 del artículo III (véase la sección VI.B).

6. Respuesta del Canadá a las réplicas de los demandantes

6.1124 El **Canadá** responde lo siguiente:

a) Artículo XVII - VAC

6.1125 Las Comunidades Europeas reconocen que las prescripciones en materia de residencia, nacionalidad y presencia comercial pueden en la práctica excluir la posibilidad de suministrar servicios con arreglo a los modos 1 y 2. Pese a ello, las Comunidades Europeas sostienen que esas prescripciones, aun en el caso de que hagan imposible el suministro de servicios con arreglo a los modos 1 ó 2, no abarcan prescripciones jurídicas diferentes. Aunque esto pueda ser cierto, carece aquí de importancia. El VAC no puede tener efecto alguno en el suministro con arreglo a los modos 1 ó 2 de servicios de ingeniería, servicios de seguros, servicios de contabilidad, auditoría y teneduría de libros, servicios de colocación y suministro de personal, servicios de agencias de viaje y de organización de viajes en grupo o cualesquiera otros servicios identificados por los demandantes si el suministro de servicios con arreglo a esos modos es de por sí imposible.

6.1126 En sus respuestas a la pregunta 34 formulada por el Grupo Especial, el Japón y las Comunidades Europeas también se refieren a la posibilidad física de que algunos de los servicios se presten con arreglo a los modos 1 y 2 y a la medida en que algunos proveedores de servicios extranjeros puedan resultar intrínsecamente desaventajados por su carácter extranjero en el sentido de la nota a pie de página 10 del artículo XVII. Sin embargo, no han identificado los servicios o los proveedores a los que no afectan los factores aludidos por el Canadá. El Japón, por ejemplo, aduce que los servicios de ingeniería no están intrínsecamente desfavorecidos por su carácter extranjero en el sentido de la nota a pie de página 10, pero pasa por alto que esos servicios están sujetos a prescripciones en materia de residencia y ciudadanía que hacen imposible su suministro con arreglo a los modos 1 ó 2. Además, ninguno de los demandantes aborda el hecho fundamental de que los fabricantes pueden satisfacer sus prescripciones en materia de VAC sin incluir siquiera el costo de los servicios, controvertidos, una vez habida cuenta de todos los factores limitativos.

[668] De hecho, la posibilidad de que esos servicios se suministren mediante telecomunicaciones hace que puedan prestarse con arreglo al modo 1. Según el párrafo 19 de la Lista de Compromisos Iniciales en el Comercio de Servicios: Nota Explicativa (MTN.GNS/W/164), 3 de septiembre de 1993 (Documento probatorio CDA-10): "a) Suministro transfronterizo - El transporte internacional, el suministro de un servicio mediante telecomunicaciones o correos, y los servicios integrados en productos exportados (por ejemplo, un disquete de ordenador, o dibujos) son todos ejemplos de suministro transfronterizo, ya que el proveedor de servicios no está presente en el territorio del Miembro donde se presta el servicio."

6.1127 El Japón trata de desplazar la carga de la prueba cuando aduce que el Canadá no ha demostrado que la prescripción en materia de VAC no otorga un trato menos favorable a los servicios o los proveedores de servicios extranjeros. Sin embargo, esto no es algo que el Canadá esté obligado a demostrar. Incumbe a los demandantes probar que las prescripciones en materia de VAC otorgan un trato menos favorable a sus servicios o proveedores de servicios. Como el Canadá ha demostrado, las prescripciones en materia de VAC no hacen tal cosa.

b) El Canadá no ha asumido un compromiso

6.1128 La afirmación del Japón de que el Canadá ha asumido un compromiso pertinente porque el Canadá ha consignado CPC 6111 entre sus compromisos sin más concreciones pasa enteramente por alto el hecho de que el compromiso del Canadá sólo se ha consignado con respecto al sector de servicios al por menor.[669] Al consignar su compromiso sólo con respecto a los servicios al por menor, el Canadá indicó claramente que no se aplicaba a otros tipos de servicios. En cualquier caso, el artículo XVII del AGCS impone obligaciones con respecto a compromisos específicos, es decir, positivos. Sólo obliga a los Miembros por lo que respecta a los sectores y subsectores en los que han asumido compromisos.

6.1129 El Japón hace referencia a la limitación del acceso a los mercados consignada por el Canadá que requiere una presencia comercial para la venta de vehículos de motor en Saskatchewan como prueba de que los compromisos en materia de servicios comerciales al por mayor asumidos por el Canadá se extienden a los vehículos de motor. Ese compromiso debía haberse consignado con respecto a los servicios al por menor, pero se consignó erróneamente con respecto a los servicios comerciales al por mayor. El hecho de que su consignación con respecto a los servicios comerciales al por mayor se debió a un error se ve confirmado por el alcance de los compromisos en materia de servicios comerciales al por mayor asumidos por el Canadá, que se limitan explícitamente a CPC 622, que excluye expresamente los servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor.[670] El Japón no ha refutado la existencia de esa limitación expresa. El Canadá observa que el Japón no ha hecho referencia a la limitación del acceso a los mercados para "concesionarios de automóviles y vendedores de material recuperado" en Newfoundland, que sigue inmediatamente a la limitación relativa a Saskatchewan. La limitación relativa a Newfoundland se consigna también en el sector de servicios comerciales al por mayor, aunque se refiere muy claramente a servicios al por menor. El hecho de que el Canadá asignara incorrectamente dos limitaciones no puede servir de base para asumir la existencia de un compromiso del Canadá, habida cuenta de la limitación expresa consignada por el Canadá con respecto a sus compromisos en materia de servicios al por mayor en CPC 622, y su consignación de un compromiso CPC 6111 sólo con respecto al sector de servicios al por menor. Interpretar que existe un compromiso cuando el Canadá no lo ha asumido expresamente contravendría el párrafo 1 del artículo XVII del AGCS, que limita las obligaciones de los Miembros a los compromisos específicos.

c) Las medidas no otorgan un trato menos favorable

6.1130 No está claro si el Japón ha renunciado a su alegación en virtud del artículo XVII de que el trato en régimen de franquicia derivado de las medidas afecta desfavorablemente a las condiciones de competencia para proveedores de servicios al por mayor para vehículos comerciales específicos y autobuses. Aparentemente, en su réplica, el Japón limita su argumento en virtud del artículo XVII a los importadores de automóviles, al afirmar que la medida, que permite la importación de automóviles por proveedores de servicios de determinados Miembros, incluido el Canadá, en régimen de

[669] Véase la respuesta del Canadá a la pregunta 31 del Grupo Especial.

[670] Véase la respuesta del Canadá a la pregunta 31 del Grupo Especial.

franquicia, mientras que la importación de automóviles por proveedores de servicios similares de otros Miembros está sujeta al pago de derechos NMF, constituye una infracción del artículo XVII.

6.1131 Como ya ha explicado el Canadá, no existen proveedores de servicios comerciales para automóviles canadienses "similares". Aparte de sus afirmaciones relativas a Intermeccanica, que carecen de fundamento y son erróneas, como se explica en la respuesta del Canadá a la pregunta 30 formulada por el Grupo Especial[671], el Japón no ha enumerado ningún proveedor de esos servicios, y mucho menos establecido una presunción.

6.1132 En su respuesta a la pregunta 34 formulada por el Grupo Especial[672], el Japón hace una referencia indirecta a los proveedores de servicios que distribuyen autobuses y vehículos comerciales específicos. Sin indicar la alegación con respecto a la cual esos proveedores de servicios son pertinentes, el Japón afirma que carece de información suficiente sobre ellos. El Japón indica que puede haber un proveedor japonés de servicios para camiones, pero no específica qué tipo de servicios suministra. Sostiene a continuación que la información relativa a la nacionalidad de los proveedores de servicios *japoneses* sólo está al alcance del Gobierno del Canadá, y debe ser facilitada por el Canadá. En la práctica, el Japón trata de desplazar la carga de la prueba, aduciendo que podría haber proveedores de servicios japoneses y que podría existir discriminación contra ellos. El Canadá no tiene conocimiento de tal discriminación, ni la obligación de responder a esas especulaciones vagas y no fundamentadas.

6.1133 Si el Japón alega que sus proveedores de servicios se han visto desfavorecidos, incumbe al Japón establecer una presunción de que ello es así.[673] Esto incluye identificar a los proveedores de servicios japoneses que alega se han visto desfavorecidos. No puede pedir que sea el Canadá quien lo haga. Al no haber identificado a ningún proveedor japonés de servicios al por mayor para autobuses o vehículos comerciales específicos, el Japón no ha podido establecer la presunción de que el trato en régimen de franquicia derivado de las medidas es incompatible con el artículo XVII del AGCS.

7. Observaciones del Japón en relación con la respuesta del Canadá

6.1134 En relación con la respuesta del Canadá, el **Japón** aduce lo siguiente:

6.1135 En lo tocante a la alegación del Gobierno del Japón de que la exención de derechos, en virtud de la limitación de sus beneficiarios, es incompatible con el artículo XVII del AGCS, el Japón ha demostrado en los párrafos 127 a 130 de su segunda comunicación escrita que los compromisos específicos del Canadá abarcan los servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor, y que un proveedor de servicios comerciales al por mayor canadiense (es decir, Intermeccanica) es un proveedor de servicios "similares" que es beneficiario de la exención de derechos y tiene la capacidad y la oportunidad para importar automóviles en régimen de franquicia. Por consiguiente, el Gobierno del Japón mantiene que el Canadá, en virtud de la exención de derechos, otorga a los servicios y los proveedores de servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor japoneses un trato menos favorable que el que otorga a sus propios servicios y proveedores de servicios similares.

6.1136 El Gobierno del Japón ha demostrado también, en el Documento probatorio JPN-50 y en el párrafo 131 de su segunda comunicación escrita, que existen varios proveedores de servicios

[671] Respuesta del Canadá a la pregunta 30 del Grupo Especial.

[672] Respuesta del Japón a la pregunta 34 del Grupo Especial.

[673] Véase el informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Estados Unidos - Camisas de lana, supra*, nota 283, página 12 y siguientes.

nacionales similares que compiten con al menos un proveedor de servicios comerciales al por mayor de origen japonés (es decir, Hino Diesel Trucks (Canada) Ltd.) por lo que se refiere a los vehículos comerciales específicos abarcados a los que se aplica la exención de derechos.

6.1137 En lo tocante a la alegación del Gobierno del Japón de que las prescripciones en materia de VAC son incompatibles con el artículo XVII del AGCS, el Gobierno del Japón ha demostrado en su respuesta a la pregunta 28 formulada por el Grupo Especial y en su segunda comunicación escrita que los servicios abarcados por el VAC y los compromisos específicos asumidos por el Canadá pueden suministrarse con arreglo al modo 1, que esos servicios extranjeros suministrados desde fuera del Canadá, ya sea con arreglo al modo 1 o con arreglo al modo 2, jamás podrán incluirse en el cálculo del VAC, y que las desventajas derivadas de la prescripción en materia de VAC no son intrínsecas a su carácter extranjero. Por consiguiente, como en el caso de las piezas, los componentes y los materiales, la prescripción en materia de VAC, que es de por sí una prescripción vinculante, discrimina expresamente contra el suministro de servicios similares extranjeros, incluidos japoneses, en favor de servicios nacionales similares. Infringe, por tanto, las obligaciones contraídas por el Canadá en virtud del artículo XVII del AGCS.

8. Observaciones de las Comunidades Europeas en relación con la respuesta del Canadá

6.1138 En relación con la respuesta del Canadá, las **Comunidades Europeas** aducen lo siguiente:

6.1139 En su respuesta a las réplicas de los demandantes, el Canadá aduce que los costos de los servicios atribuibles al VAC se cuentan con independencia de que el proveedor de servicios sea canadiense o extranjero. Esa afirmación es engañosa y al mismo tiempo irrelevante. Engañosa porque sólo es cierta por lo que respecta al suministro mediante presencia comercial o movimiento de personas físicas. Irrelevante, porque como reconocen tanto las Comunidades Europeas como el Canadá, la alegación de las CE en virtud del artículo XVII se refiere únicamente a los modos 1 y 2.

6.1140 Aparentemente, el Canadá reconoce que las prescripciones en materia de residencia no abarcan otras limitaciones de los compromisos en materia de trato nacional. Contrariamente a la opinión del Canadá, esto no carece de importancia, y antes bien constituye el aspecto básico de la alegación de las CE relativa a toda la gama de servicios mencionados por las Comunidades Europeas en la presentación de sus alegaciones.

6.1141 Lo cierto es que la premisa en la que se basa la conclusión del Canadá es errónea. El suministro con arreglo a los modos 1 ó 2 de los servicios enumerados por las Comunidades Europeas no es "simplemente imposible". El Canadá ha hecho referencia a varias limitaciones relativas a algunos de los servicios en litigio y ha tratado de sacar de ello una conclusión general. Las Comunidades Europeas han respondido a las objeciones específicas del Canadá.[674] Es evidente que los demás servicios no se ven afectados por los factores citados por el Canadá.

6.1142 En cualquier caso, cabe recordar que las Comunidades Europeas no están obligadas a demostrar que las prescripciones en materia de VAC tienen efectos reales. El artículo XVII se refiere a las "condiciones de competencia", no a los efectos reales de una medida, y una medida es incompatible con ese artículo si crea condiciones menos favorables para proveedores de servicios similares de origen extranjero.[675] Las prescripciones en materia de VAC se aplicarían incluso si el

[674] Argumentación de las CE y respuesta a la pregunta 28 del Grupo Especial.

[675] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III, supra*, nota 49, párrafo 244; informe del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Bananos III (EE.UU.), supra*, nota 269, párrafos 7.320 y 7.337.

Canadá decidiera no aplicar sus prescripciones en materia de residencia y presencia comercial y, por tanto, modifican las condiciones de competencia.

9. Respuesta suplementaria del Canadá

6.1143 El **Canadá** responde lo siguiente:

a) Las medidas no deniegan el trato nacional a los proveedores de servicios comerciales de distribución al por mayor

6.1144 En esta etapa avanzada del procedimiento, el Japón sigue sin poder demostrar ninguno de los tres elementos necesarios para establecer una infracción del artículo XVII del AGCS por lo que respecta a los proveedores de servicios comerciales de distribución al por mayor. Esos elementos son: i) un compromiso en un sector y modo de suministro pertinente; ii) una medida que afecte al suministro de servicios en ese sector y modo de suministro; y iii) que la medida otorgue un trato menos favorable a los servicios o los proveedores de servicios de otro Miembro.

6.1145 En lo tocante al primero de esos elementos, el Japón sigue intentando requerir del Canadá el cumplimiento de un compromiso que el Canadá no ha asumido. El Japón alega que para limitar su compromiso en materia de servicios para vehículos de motor a los servicios al por menor, el Canadá tendría que haber limitado su compromiso a la subclase 61112 de la CPC. La alegación del Japón pasa totalmente por alto que el compromiso asumido por el Canadá está expresamente limitado a los servicios al por menor debido a su ubicación en el sector/subsector "servicios al por menor". En la práctica, el Japón trata de reelaborar la Lista de Compromisos Específicos del Canadá. Esto obra directamente en contra del principio, confirmado por el Grupo Especial encargado del asunto *CE - Bananos III*, de que los compromisos sólo son vinculantes para los Miembros con respecto a los sectores y subsectores en los que han asumido compromisos.[676] Al consignar su compromiso específico únicamente en el sector "servicios al por menor", el Canadá limitó su compromiso a ese sector. Nada permite al Japón hacer caso omiso de las limitaciones sectoriales de los compromisos asumidos por el Canadá con objeto de requerir del Canadá el cumplimiento de una obligación que no se ha comprometido concretamente a cumplir.

6.1146 En lo tocante al segundo elemento, es decir, si el trato en régimen de franquicia afecta al suministro de servicios, el Canadá afirma que no lo hace. Todos los argumentos del Canadá sobre esta cuestión en relación con el artículo II del AGCS son igualmente pertinentes aquí, y el Canadá se remite a ellos. No hay nada que decir que el Canadá no haya dicho ya en relación con el artículo II.

6.1147 En lo tocante al tercer elemento, el Japón tampoco ha demostrado que existan proveedores de servicios "similares". El Japón alega que la diferencia en la escala de las empresas y la naturaleza de sus productos no afecta a su similitud como proveedores de servicios. El Japón reitera, atentando contra el sentido común, que Intermeccanica, un fabricante artesanal que ni importa ni distribuye vehículo alguno, es en cierto modo similar a Toyota Canada u Honda Canada en lo tocante el suministro de servicios comerciales de distribución al por mayor.

6.1148 La cita del informe del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Bananos III*[677] a la que el Japón hace referencia en apoyo de su afirmación sólo analiza si la maduración de los bananos debe

[676] Informes del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Bananos III, supra*, nota 269, párrafo 7.305.

[677] Informes del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Bananos III, supra*, nota 269, párrafo 7.292.

considerarse parte de la venta al por mayor.[678] No guarda relación alguna con la similitud de los proveedores de servicios. Aunque Intermeccanica importara vehículos, su producción total consiste en menos de 20 automóviles fabricados a mano cada año. Su capacidad para importar en régimen de franquicia correspondería aproximadamente a lo que Honda Canada distribuye en media hora. Bajo ningún concepto puede considerarse a Intermeccanica como un proveedor de servicios similar a los gigantes de la industria del automóvil japonesa.

6.1149 El Japón se apoya también en su Documento probatorio JPN-50 para afirmar que las medidas discriminan contra los proveedores japoneses de servicios comerciales al por mayor para camiones o autobuses. Teniendo en cuenta que el artículo XVII del AGCS se refiere al trato nacional, lo que el Documento probatorio JPN-50 realmente demuestra es que 9 de los 12 beneficiarios identificados no son canadienses, y que cinco de ellos son europeos. El Documento probatorio JPN-50 no aporta prueba alguna de que el Canadá otorgue a los proveedores de servicios de otros Miembros un trato menos favorable del que otorga a sus propios proveedores de servicios similares. Por el contrario, dicho documento contribuye a explicar no sólo por qué razón las Comunidades Europeas no formularon una alegación en virtud del artículo XVII sino también por qué razón limitaron exclusivamente a los automóviles su alegación en virtud del artículo II. El Documento probatorio JPN-50 demuestra que tanto *de jure* como *de facto*, fabricantes que no son canadienses ni de los Estados Unidos tienen acceso al trato en régimen de franquicia al amparo de las medidas.

VII. PREGUNTAS[679] Y RESPUESTAS

A. ARGUMENTOS FÁCTICOS DE LAS PARTES

1. Preguntas y respuestas relativas a los argumentos fácticos sobre las medidas en cuestión

a) Pregunta 12 (la prescripción en materia de proporción)

El Pacto del Automóvil y la MVTO de 1998 fijaron la prescripción en materia de proporción del 75 por ciento para los fabricantes de automóviles beneficiados por la exención de derechos. En vista de esto, rogamos al Canadá que aclare por qué, en la explicación de los "Antecedentes del Pacto del Automóvil" que se encuentra en el sitio Web del Departamento de Industria del Canadá, se indica que esa proporción es del 95 por ciento (véase el Documento probatorio EC-20).

i) Respuesta del Canadá

7.1 La prescripción mínima en materia de proporción es del 75 por ciento. El promedio de las prescripciones efectivas en materia de proporción para los cuatro fabricantes de automóviles beneficiarios de la MVTO es del 95 por ciento, aproximadamente.

b) Pregunta 36 (la prescripción "efectiva" en materia de proporción para los fabricantes de automóviles beneficiarios de la MVTO)

En su respuesta a la pregunta 12 formulada por el Grupo Especial después de la primera reunión sustantiva, el Canadá escribe: "La prescripción mínima en materia de proporción es del 75 por ciento. El promedio de las prescripciones efectivas en materia de proporción para los cuatro fabricantes de automóviles beneficiarios de la MVTO es del 95 por ciento, aproximadamente."

[678] Ibíd., párrafos 7.287 y 7.293.

[679] A menos que se indique otra cosa, las preguntas han sido formuladas por el Grupo Especial.

Rogamos al Canadá que aclare lo que entiende por "prescripciones efectivas en materia de proporción" e indique en qué texto, o textos, se encuentra esta prescripción efectiva en materia de proporción para los cuatro fabricantes de automóviles beneficiarios de la MVTO.

i) Respuesta del Canadá

7.2 La "prescripción efectiva en materia de proporción" para cada uno de los fabricantes de automóviles beneficiarios de la MVTO se determinó, empresa por empresa, sobre la base de cada tipo de vehículo, y representa la relación entre la producción y las ventas de la empresa durante el año de referencia (1º de agosto de 1963 a 31 de julio de 1964), confirmada por una auditoría. Se informó a cada empresa del nivel que había alcanzado en el año de referencia. Ésa es la relación que cada una de las empresas debe mantener para poder beneficiarse cada año de la MVTO.

7.3 Los niveles efectivos de los cuatro fabricantes de automóviles constituyen información confidencial, y no pueden darse a conocer sin la conformidad expresa de las empresas. Oscilan entre una proporción situada entre el 80 y el 85 por ciento y una proporción superior al 95 por ciento. El promedio de los cuatro niveles es, aproximadamente, del 95 por ciento. No existe ningún texto normativo que fije la prescripción en materia de proporción para cada una de las empresas.

c) Pregunta 37 (las SRO: documentos y beneficiarios)

En el párrafo 3 del Memorando D-10-16-2 se indica que el apéndice en el que se enumeran los fabricantes beneficiarios de la exención de derechos a través de SRO habría de actualizarse según procediera.

- *¿Significa esto que la lista podría ampliarse? En caso afirmativo, ¿de qué modo? De lo contrario, ¿apuntarían las actualizaciones a una reducción de las empresas beneficiarias de SRO?*

i) Respuesta del Canadá

7.4 Lo indicado no significa que la lista pudiera ampliarse. Significa que la lista se actualizaría en caso de requerirse cualquier modificación de la lista de fabricantes beneficiarios. Por ejemplo, haría falta una actualización para hacer constar el cambio de denominación de una sociedad, o eliminar de la lista a empresas que hubieran dejado de fabricar.

- *¿Están incluidas en el Documento probatorio EC-6, referente a las SRO (junto con el cuadro sinóptico de las SRO que figura en el Documento probatorio EC-7), en su forma actual, la totalidad de las SRO en vigor? De no ser así, rogamos facilitar ejemplares de las órdenes omitidas.*

ii) Respuesta del Canadá

7.5 Las Comunidades Europeas indicaron que habían presentado pruebas acerca de todas las SRO. Sin embargo, el Documento probatorio EC-6 no contiene, en su forma actual, la totalidad de las SRO que aún permanecen en vigor. En apariencia, el Documento probatorio EC-6 se basó en el Memorando D-10-16-2. En ese Memorando se enumeran las SRO de todas las empresas que aún fabrican, pero no se incluye a empresas que aún existen pero han dejado de fabricar. Las órdenes referentes a esas empresas permanecen en vigor, y están a disposición del público, pero no se utilizan. Las órdenes sólo se dejarían sin efecto en el caso de que la respectiva empresa dejara de existir, por ejemplo, debido a su quiebra.

7.6 El Canadá observa que las Comunidades Europeas parecen adoptar la posición de que las órdenes en sí mismas constituyen la única prueba que necesitan presentar para acreditar una presunción de incompatibilidad de las SRO con las obligaciones del Canadá en el marco de la OMC. El Canadá, por supuesto, discrepa con ello; pero teniendo en cuenta la posición europea y el hecho de que todas las órdenes están a disposición del público, correspondía a las Comunidades Europeas presentar ejemplares de todas las SRO que desearan someter al examen del Grupo Especial. En este momento está vencido el plazo fijado por el Grupo Especial para la presentación de nuevas pruebas, y las Comunidades Europeas no han presentado siquiera los elementos de prueba más básicos respecto de las SRO que no proporcionaron. No obstante, en vista de la solicitud del Grupo Especial, el Canadá está reuniendo todas las órdenes no incluidas y las presentará a más tardar en la segunda reunión sustantiva. El Canadá entiende, sin embargo, que tales órdenes no deberían ser tomadas en consideración como parte del expediente sometido al Grupo Especial.

- *Rogamos al Canadá que indique cuáles de los beneficiarios de SRO son de propiedad canadiense o están bajo control canadiense.*

iii) Respuesta del Canadá

7.7 El Canadá no dispone inmediatamente de esta información. Ello se debe a que el Gobierno del Canadá no reúne esos datos a los fines de la administración de las SRO: la propiedad y el control de las empresas beneficiarias de las SRO son indiferentes a los efectos de su situación respecto del Pacto del Automóvil. Sin embargo, una parte de esta información podría obtenerse extrayéndola de los informes presentados por las empresas ante los organismos provinciales de reglamentación de valores. Las leyes provinciales exigen que las empresas cuyos valores se cotizan en bolsa presenten informes anuales acerca de la propiedad de su capital accionario y otros datos. El Canadá ha explicado al Japón, durante las consultas celebradas, que ése era el único camino por el cual podría obtenerse esta información.

7.8 Por el contrario, las sociedades de propiedad privada no están obligadas a dar ninguna información acerca de la titularidad de sus acciones. Esa información sólo puede obtenerse directamente de las sociedades, en el supuesto de que estén dispuestas a proporcionarla. Las sociedades privadas que son filiales de sociedades cuyas acciones se cotizan en bolsa constituyen una excepción a esta regla general. La información acerca de la propiedad de su capital accionario puede obtenerse a través de la documentación pública presentada por las sociedades matrices.

d) Pregunta 38 (las cartas: carácter completo de los documentos probatorios)

¿Figura en el Documento probatorio EC-2, que contiene cartas dirigidas al Ministro de Industria por General Motors of Canada Ltd., Ford Motor Co. of Canadá Ltd., Chrysler Canada Ltd. y American Motors (Canada) Ltd., la totalidad de las cartas escritas en 1965 por fabricantes de vehículos al Ministro de Industria canadiense de la época (documentación que las CE denominan "Cartas de Compromiso")?

i) Respuesta del Canadá

7.9 No. Por ejemplo, Volvo (Canada) Ltd. también presentó una carta.[680]

- *¿Volvieron a escribir otras cartas esas mismas empresas actualizando las de 1965? En caso afirmativo, rogamos facilitar sus copias.*

[680] Presentada como Documento probatorio CDA-18.

ii) Respuesta del Canadá

7.10 Las cuatro empresas volvieron a enviar cartas en 1968. En ellas no se actualizan las cartas originales, no figura ningún compromiso de clase alguna, y no son pertinentes al asunto. En ellas se manifiestan opiniones de las empresas sobre la forma en que el sistema ha funcionado durante los tres primeros años, y en algunos casos se formulan propuestas para mejorarlo en el futuro. En vista de la pregunta del Grupo Especial, el Canadá ha pedido autorización a las empresas para suministrarle esas cartas.

iii) Observaciones de las CE sobre los documentos probatorios presentados con la respuesta del Canadá

7.11 Con respecto al Documento probatorio CDA-22, las Comunidades Europeas alegan que, como ya lo habían explicado, las Cartas de Compromiso presentadas por los "Cuatro Grandes" en 1965 preveían que el Gobierno del Canadá y los beneficiarios entablarían nuevas "discusiones" antes del final del año-modelo 1968. Los "Cuatro Grandes" declararon ante el Congreso de los Estados Unidos que, durante esas "discusiones", el Gobierno del Canadá les había pedido que firmaran nuevas cartas de compromiso estableciendo un nuevo aumento del VAC.

7.12 Los "Cuatro Grandes" no accedieron a esas solicitudes. Las cartas que figuran en el Documento probatorio CDA-22 fueron presentadas por los "Cuatro Grandes" en lugar de las Cartas de Compromiso que había pedido el Gobierno del Canadá. La resistencia de los "Cuatro Grandes" a formular un nuevo compromiso confirma que, a su entender, las Cartas de Compromiso presentadas en 1965 les imponían exigencias obligatorias y no eran una simple formulación de los "resultados" que "esperaban alcanzar".[681] Esa diferencia se pone de manifiesto claramente en el siguiente pasaje de la carta presentada por Ford Motor Company of Canada Ltd.:

7.13 "Aunque nos oponemos a cualquier nueva Carta de Compromiso respecto de obligaciones en materia de producción, consideramos efectivamente que nuestra producción en el Canadá habrá de registrar nuevos aumentos, sin perjuicio, desde luego, de las incertidumbres normales ...".

- *¿Han firmado cartas de esta naturaleza también otros fabricantes de vehículos? En caso afirmativo, rogamos facilitar sus copias.*

iv) Respuesta del Canadá

7.14 Ningún otro fabricante presentó cartas de actualización. Se presentaron, en cambio, cartas originales por otros fabricantes. El Canadá afirma que esas cartas no tienen pertinencia respecto del asunto, porque no constituyen prescripciones en el sentido del párrafo 4 del artículo III. No obstante, el Canadá procurará presentar todas las cartas, ya que el Grupo Especial las ha solicitado. Constituyen información confidencial y no pueden darse a conocer sin la autorización de las empresas remitentes. El Canadá ha pedido esa autorización. Las cartas que se suministren se presentarán con carácter de información confidencial en el sentido del artículo 3 de los Procedimientos de Trabajo del *Entendimiento sobre Solución de Diferencias.*

[681] Véase la respuesta del Canadá a la pregunta 17 del Grupo Especial.

v) Observaciones de las CE sobre los documentos probatorios presentados con la respuesta del Canadá

7.15 Con respecto al Documento probatorio CDA-20, las Comunidades Europeas alegan que, con una única excepción[682], todas las Cartas de Compromiso incluidas en ese documento probatorio están formuladas en términos idénticos. Ello confirma que, lejos de ser actos unilaterales de los beneficiarios, las cartas son poco más que un formulario oficial llenado por los beneficiarios a solicitud del Gobierno.

7.16 Con la misma excepción, todas las cartas fueron presentadas después de haberse concertado en 1965 el Pacto del Automóvil, algunas de ellas hasta en 1984. No obstante, todas siguen refiriéndose a los "objetivos" del Pacto del Automóvil como fundamento para asumir nuevos compromisos en materia de VAC. A pesar de los términos cuidadosamente escogidos, esa referencia confirma la vinculación entre la presentación de las cartas y los beneficios arancelarios otorgados por el Pacto del Automóvil.

7.17 Merece señalarse que las cartas ponen el deber de cumplir las nuevas prescripciones en materia de VAC en igual nivel que la obligación de cumplir las condiciones legalmente obligatorias de la MVTO o las SRO respectivas. Así, por ejemplo, en la Carta de Compromiso presentada por Collins Manufacturing Company Ltd., se dice lo siguiente en la parte pertinente:

> "... nos complace informar de que nuestra empresa *se compromete* a cumplir las condiciones estipuladas por la Orden Arancelaria relativa a la industria de productos del automóvil de 1965.
>
> ... nuestra empresa *se compromete también*: ...
>
> 1. A incrementar el Valor Añadido en el Canadá ...". (cursiva añadida)

7.18 También merece señalarse que, del mismo modo que algunas de las cartas presentadas por los "Cuatro Grandes", todas las cartas que figuran en este documento probatorio contienen el siguiente compromiso complementario:

> "... dar cuenta al Ministro de Industria y Comercio de las informaciones que éste solicite acerca de los progresos alcanzados por nuestra empresa, así como de los planes que desarrollemos para cumplir *nuestras obligaciones conforme a esta carta*". (cursiva añadida)

7.19 Además, se indica en las cartas que el beneficiario:

> "comprende que el Gobierno llevará a cabo una auditoría cada año con respecto a las cuestiones expuestas en la presente carta".

e) Pregunta 39 (declaraciones anuales de los beneficiarios)

Con arreglo a la MVTO de 1998, los beneficiarios deben presentar en cada año-modelo, antes de efectuar sus primeras importaciones, una declaración firmada ante el Ministro de Rentas Públicas, en la que se comprometen a cumplir en el año correspondiente las prescripciones en materia de VAC y de proporción (estipuladas en la MVTO de 1998). Rogamos al Canadá indicar si alguno de esos

[682] La carta restante (enviada por Kaiser Jeep Canada Ltd.) es muy similar a las enviadas por Canada Chrysler Ltd. y American Motors (Canada) Ltd. (Documento probatorio EC-2).

compromisos incluidos en las declaraciones firmadas ha ido más allá de las prescripciones de la MVTO en materia de proporción entre la producción y la ventas y en materia de VAC.

i) Respuesta del Canadá

7.20 Las declaraciones firmadas no contienen ningún compromiso. En ellas, que se presentan con la forma de una declaración estipulada por la MVTO y que es idéntica para todas las empresas, no figuran cifras. Las empresas simplemente llenan los espacios en blanco para identificarse, así como a la persona que firma en su nombre, indicar el año de importación, etc. La declaración sólo contiene lo siguiente acerca de las prescripciones en materia de proporción entre la producción en la ventas y en materia de VAC:

> c) La proporción entre el valor neto de las ventas de vehículos de la clase respectiva y el valor neto total de las ventas de vehículos de esa clase que la empresa efectúe para su consumo en el Canadá durante el período comprendido entre el 1º de agosto de 19.. y el 31 de julio de 19.. será igual o mayor que la proporción alcanzada por la empresa en el año de referencia; y
>
> d) Los vehículos de esa clase fabricados en el Canadá durante el período indicado tendrán un valor añadido en el Canadá igual o mayor que el valor añadido en el Canadá correspondiente a todos los vehículos de esa clase fabricados por la empresa en el Canadá durante el año de referencia.

En el Documento probatorio CDA-19 se adjunta como muestra un ejemplar de la declaración. También se encuentra en el Documento probatorio JPN-7 (en la página 7-6); puede verse una versión más antigua en el Documento probatorio EC-9, como página 10 del Memorando D-10-16-3. Pueden encontrarse otras versiones antiguas en los textos anteriores de ese Memorando, que forma parte del Documento probatorio CDA-7.

- *¿Han presentado los fabricantes de vehículos que actúan mediante SRO declaraciones en las que se comprometan a ir más allá de sus respectivas prescripciones en materia de proporción entre la producción y las ventas y en materia de VAC?*

ii) Respuesta del Canadá

7.21 No. En las SRO no figura ningún requisito de que los fabricantes presenten declaración alguna, anual ni de otra clase, y tampoco la presentan en los hechos.

7.22 El Canadá desea señalar al Grupo Especial el párrafo 6 del Memorando D-10-16-2, en el que se indica que las empresas deben presentar anualmente una garantía o aviso de renovación, según los términos de las órdenes respectivas. Ni la garantía ni el "aviso de renovación" constituye una declaración. La garantía es un depósito correspondiente a los derechos objetos de exención que deberían percibirse al final del período de importación en caso de incumplimiento de los requisitos legales de la orden. Algunas empresas han constituido garantías con plazo; en esos casos, al vencimiento del plazo de la garantía la empresa debe presentar una nueva garantía o notificar la prórroga de la anterior.

f) Pregunta 40 (informes anuales de los beneficiarios)

Las alegaciones indican que en los memorandos departamentales se estipulan las condiciones de la exención de derechos y se exige que los fabricantes beneficiarios presenten informes que acrediten el cumplimiento de las condiciones de la MVTO (y de las Cartas de Compromiso, según las CE) o de

sus respectivas SRO, detallándose en esos informes el costo de producción, la producción realizada y las ventas.

¿Existen otros memorandos departamentales pertinentes, además del D-10-16-3 (referente a la MVTO de 1998) y el D-10-16-2 (referente a las SRO)? En caso afirmativo, sírvanse facilitar sus copias.

i) Respuesta del Canadá

7.23 Todos los memorandos pertinentes han sido presentados como documentos probatorios ante el Grupo Especial. El Japón y las Comunidades Europeas, en conjunto, han presentado las versiones actuales de los Memorandos D-10-16-2 y D-10-16-3. El Canadá presentó todas las versiones anteriores de esos memorandos (véanse los Documentos probatorios CAD-7-1, 7-3, 7-4 y 7-5). Los únicos Memorandos, fuera de los mencionados, que tratan, al menos indirectamente, de la MVTO y las SRO son el D-10-16-1 y el D-17-3-1 (Documentos probatorios CDA-7-7 y 7-8).

- *¿Es exacto afirmar que el Departamento de Industria del Canadá efectúa verificaciones sobre los informes de los fabricantes después del final de cada año-modelo? En caso afirmativo ¿con qué fin?*

ii) Respuesta del Canadá

7.24 El Departamento de Industria del Canadá recibe copias de los informes después del final de cada año-modelo. A continuación efectúa una verificación para comprobar que se hayan cumplido los requisitos legales de la MVTO de 1998 o de la SRO aplicable.

7.25 Ni el Departamento de Industria del Canadá ni ningún otro Departamento realiza auditorías ni otras formas de verificación de las cifras que se le hayan presentado en las cartas complementarias. En el pasado, el Departamento de Industria del Canadá ha examinado las cifras presentadas en las cartas complementarias, pero ha dejado de hacerlo. Si una empresa presenta la información, simplemente se la archiva tal como ha sido presentada. No se toma ninguna otra medida, independientemente de que las cifras indicadas muestren o no que la empresa ha alcanzado las cantidades establecidas en las cartas.

- *¿Ha indicado alguno de los fabricantes beneficiarios de la MVTO, en sus informes anuales, que ha ido más allá de las prescripciones de la MVTO sobre la relación entre la producción y las ventas y en materia de VAC? En caso afirmativo, ¿corresponden esas indicaciones a los compromisos asumidos en las declaraciones firmadas referentes a los períodos respectivos?*

iii) Respuesta del Canadá

7.26 Con respecto a la primera parte de la pregunta, las empresas indican en sus informes anuales los niveles que han alcanzado efectivamente en cuanto a la proporción y al VAC, sin hacer referencia a que se hayan superado o no las cantidades prescritas (véanse las muestras de formularios de informes que figuran en el Documento probatorio EC-14). Sin embargo, en los hechos, las empresas comprendidas en la MVTO generalmente dan cuenta de cifras que superan con mucho las prescripciones respectivas.

7.27 Con respecto a la segunda parte de la pregunta, el Canadá se remite al párrafo 1 de su respuesta a la pregunta 39 y, en particular, a las cláusulas c) y d) del formulario de declaración. Como resulta claramente de esas cláusulas, las prescripciones en materia de proporción y de VAC que se mencionan en la declaración siempre son las alcanzadas por la empresa en el año de referencia. La

declaración no supone compromiso alguno; la empresa se limita a declarar su propósito de cumplir sus prescripciones en relación con el año de referencia. Contrariamente a lo que se da por supuesto en la segunda parte de la pregunta, no puede haber nunca una diferencia entre la proporción y el VAC mencionados en una declaración y las respectivas prescripciones de la MVTO.

- *¿Ha indicado alguno de los fabricantes beneficiarios de SRO, en sus informes anuales, que ha ido más allá de las prescripciones de la SRO sobre la relación entre la producción y la ventas y en materia de VAC? En caso afirmativo, ¿corresponden esas indicaciones a los compromisos asumidos en las declaraciones firmadas referentes a los períodos respectivos?*

iv) Respuesta del Canadá

7.28 La respuesta a la primera parte de esta pregunta es la misma que en el caso de la anterior: las empresas sólo informan de los niveles que han alcanzado, sin referencia a los prescritos.

7.29 Con respecto a la segunda parte de la pregunta, el Canadá se remite al párrafo 3 de su respuesta a la pregunta 39, y reitera que los fabricantes comprendidos en SRO no están obligados a presentar declaraciones, anuales ni de otro tipo. Las prescripciones legales en materia de proporción y de VAC se establecen siempre en la SRO aplicable.

g) Pregunta 41 (medidas y productos abarcados por las reclamaciones)

Rogamos a las CE y al Japón que aclaren el alcance de las medidas, y los productos correspondientes, que están comprendidos en sus reclamaciones fundadas en el artículo I del GATT y el artículo II del AGCS.

i) Respuesta del Japón

7.30 En todo el desarrollo de su argumentación, incluidas sus reclamaciones fundadas en el artículo I del GATT y el artículo II del AGCS, el Gobierno del Japón se ha referido siempre a las medidas en cuestión denominándolas "exención de derechos". El Canadá aplica y ejecuta la exención de derechos mediante leyes, reglamentos, instrumentos normativos, memorandos departamentales y prácticas administrativas nacionales. Más concretamente, el Canadá aplica la exención de derechos en virtud de: i) la sección 115 del *Arancel de Aduanas* y la sección 23 de la *Ley de Administración Financiera*; ii) la *Orden Arancelaria relativa a los vehículos de motor, de 1998* (MVTO de 1998); iii) las Cartas de Compromiso firmadas por fabricantes específicos a solicitud del Gobierno del Canadá; iv) las Órdenes Especiales de Remisión (SRO) que disponen la remisión de los derechos de aduana aplicables a los vehículos de motor importados por determinados fabricantes específicos; v) los memorandos departamentales relacionados con la MVTO de 1998 y las SRO; y vi) las medidas de ejecución adoptadas de conformidad con esos instrumentos. El Gobierno del Canadá también ejerce el libre arbitrio administrativo en relación con ciertos aspectos de la exención de derechos. Los productos abarcados por la reclamación son todos los productos alcanzados por la exención de derechos.

ii) Respuesta de las CE

7.31 Las reclamaciones formuladas por las Comunidades Europeas sobre la base del artículo I del GATT y el artículo II del AGCS se refieren a la categoría de los "automóviles", definida en la MVTO de 1998.

7.32 Las medidas de que se trata son el Pacto del Automóvil, la MVTO de 1998 y la SRO otorgada a CAMI.

7.33 Todas las demás reclamaciones formuladas por las Comunidades Europeas se refieren a las tres categorías de vehículos de motor definidas en la MVTO de 1998 (es decir: "automóviles", "vehículos comerciales específicos" y "autobuses").

h) Pregunta 1 de las CE (beneficiarios de las SRO)

El Canadá ha señalado (dos veces) a CAMI como única beneficiaria "pertinente" de SRO en relación con las reclamaciones referentes a las prescripciones en materia de VAC planteadas por las CE con arreglo al párrafo 4 del artículo III del GATT y el artículo XVII del AGCS. La solicitud de constitución de un grupo especial formulada por las CE abarca, sin embargo, todas las SRO. ¿En qué se funda la aseveración del Canadá de que CAMI es la única beneficiaria "pertinente" de las SRO en esta diferencia?

i) Respuesta del Canadá

7.34 Tanto el Canadá como las Comunidades Europeas sólo han hecho alegaciones concretas respecto de los "Tres Grandes" del Canadá y Volvo (Canada) como beneficiarios de la MVTO, y de los dos fabricantes de automóviles beneficiarios de SRO, es decir, CAMI Automotive Inc. e Intermeccanica. Las Comunidades Europeas calificaron a esta última sociedad como "un productor artesanal de réplicas de coches famosos construidas a mano". El Canadá, como parte demandada, no está obligado a refutar el contenido de la solicitud de constitución de un grupo especial formulada por las CE, sino únicamente las pruebas presentadas ante el Grupo Especial. En consecuencia, el escrito de réplica del Canadá se refiere a los "Tres Grandes", Volvo (Canada) y CAMI.

i) Pregunta 2 de las CE (el Pacto del Automóvil y las medidas en cuestión)

El Canadá ha afirmado que el Pacto del Automóvil no constituye una "medida". ¿Significa esto que, a juicio del Canadá, el Pacto del Automóvil no es una "medida" comprendida en el alcance de esta diferencia? De ser así, ¿con qué fundamento?

i) Respuesta del Canadá

7.35 Sí, eso es exactamente lo que significa. En el Canadá los tratados no son vinculantes por sí solos. Sus disposiciones tienen que ponerse en aplicación mediante leyes internas nuevas o las ya existentes para que pueda imponerse su cumplimiento. En consecuencia, el Pacto del Automóvil no es, en sí mismo, una medida del Canadá. Las medidas son las leyes internas, los reglamentos y las prescripciones de aplicación del Pacto del Automóvil; es decir, la MVTO de 1998 y las diversas SRO.

j) Pregunta 3 de las CE (relación de las SRO con el Pacto del Automóvil)

El Canadá ha indicado que las únicas medidas objeto de la diferencia son las que "ponen en aplicación" las obligaciones del Canadá con arreglo al Pacto del Automóvil, es decir, la MVTO de 1998 y las SRO. Sin embargo, las CE entienden que el Pacto del Automóvil no obliga a la adopción de SRO y éstas, en consecuencia, son medidas puramente unilaterales. Tampoco obliga el Pacto del Automóvil a otorgar ninguna exención de aranceles para las importaciones de terceros países. ¿Es correcta esta interpretación de las CE?

i) Respuesta del Canadá

7.36 El párrafo 3 del anexo A del Pacto del Automóvil dispone el otorgamiento de las SRO. Dice así: "El Gobierno del Canadá podrá designar a un fabricante no comprendido en las categorías

enumeradas como habilitado para beneficiarse del régimen de franquicia de derechos respecto de los productos indicados en el presente Anexo."[683]

k) Pregunta 5 de las CE (el VAC y el costo de las ventas de los "Tres Grandes" de los Estados Unidos y Volvo)

La figura 2 del Canadá muestra el VAC total declarado por los "Tres Grandes" de los Estados Unidos y Volvo, así como el VAC de mano de obra de esos fabricantes. ¿Podría el Canadá completar esa información con el costo total agregado de las ventas de esos productores en el Canadá?

i) Respuesta del Canadá

7.37 La información, en la forma en que fue presentada, está completa. El costo de las ventas no es pertinente a los efectos de las prescripciones en materia de VAC aplicables a las empresas, que se calcularon sobre la base de sus resultados en el año de referencia 1963-64.

l) Pregunta 1 del Japón (respuesta del Canadá a aseveraciones sobre los hechos)

En sus respuestas iniciales, el Gobierno del Canadá no dio respuesta completa a las aseveraciones formuladas por el Gobierno del Japón y las Comunidades Europeas sobre los hechos. A este respecto, el Gobierno del Canadá declaró lo siguiente:

> *El hecho de que el Canadá no controvierta determinada afirmación o alegación del Japón o de las CE no debe considerase una admisión de que se reconoce como válida tal afirmación o alegación. Muchas de las afirmaciones no son pertinentes respecto de esta diferencia o son aseveraciones gratuitas formuladas sin prueba alguna, y en consecuencia no deben ser tenidas en cuenta por el Grupo Especial al formular éste su decisión. El Canadá habrá de referirse a los principales argumentos y cuestiones que el Grupo Especial necesita tener ante sí a fin de llegar a una decisión correcta.*
>
> *En la medida en que el Canadá estime que determinada aseveración sobre los hechos no es pertinente a esta diferencia o que carece de fundamento, debería indicar sus puntos de vista expresamente al Grupo Especial. En consecuencia, el Gobierno del Japón pide al Gobierno del Canadá:*
>
> - *que indique cuáles son las afirmaciones sobre los hechos, que figuran en las alegaciones iniciales del Japón y de las Comunidades Europeas, que el Canadá considera no pertinentes respecto de esta diferencia, y que explique el fundamento de ello;*
> - *que identifique cuáles son las afirmaciones sobre los hechos incluidas en esas alegaciones que el Canadá considera infundadas, y exponga las razones de tal opinión;*
> - *que indique cuáles son las afirmaciones sobre los hechos que figuran en esas alegaciones con las que el Canadá discrepa y explique ese desacuerdo y, si es preciso, presente pruebas que las refuten.*

[683] Véanse los documentos probatorios EC-1 y JPN-1.

i) Respuesta del Canadá

7.38 La pregunta formulada por el Japón pone de manifiesto un error de interpretación fundamental sobre la naturaleza del procedimiento de solución de diferencias establecido en el ESD. Está firmemente determinado en la jurisprudencia de la OMC que, en su carácter de partes reclamantes, el Japón y las Comunidades Europeas deben presentar los argumentos de hecho y de derecho que acrediten sus pretensiones. Sólo una vez que las partes reclamantes hayan presentado prueba suficiente que determine la presunción de infracción de normas de la OMC recaerá en el Canadá, como parte demandada, la carga de la prueba a los efectos de destruir esas presunciones.[684]

7.39 Como lo ha señalado el Canadá, ni el Japón ni las Comunidades Europeas han presentado una presunción de infracción por el Canadá de ninguna de sus obligaciones en el marco de la OMC. En consecuencia, no ha recaído en el Canadá la carga de la prueba a los efectos de refutar sus aseveraciones, y el Canadá no tiene ninguna carga procesal de presentar pruebas de refutación.

7.40 No obstante, a lo largo de toda su argumentación el Canadá ha demostrado los errores de hecho y de derecho de los argumentos expuestos por el Japón y las Comunidades Europeas. Ha señalado los casos en que las alegaciones de los reclamantes no eran pertinentes o eran infundadas y ha presentado amplias pruebas para refutarlas. Para encontrar la respuesta a su pregunta, bastará al Japón examinar los argumentos del Canadá.

m) Pregunta 2.1) del Japón (propósito de las prescripciones en materia de VAC y de proporción)

El Gobierno del Canadá alega que la prescripción en materia de VAC no desempeña una función importante y que todos los fabricantes de automóviles superan ampliamente la relación prescrita entre la producción y las ventas. No obstante, el Gobierno del Canadá sigue manteniendo esas dos prescripciones. En consecuencia, debe existir algún motivo para mantenerlas. ¿Cuáles son las razones y los antecedentes para fijar y mantener las prescripciones en materia de VAC y de manufactura?

i) Respuesta del Canadá

7.41 La fijación de la prescripción en materia de VAC y la relación entre la producción y las ventas tenía por objeto asegurar que sólo recibieran los beneficios de la importación en régimen de franquicia los fabricantes que cumplieran los requisitos respectivos.

7.42 El VAC se calculó para cada fabricante respecto de cada clase de vehículos (automóviles, vehículos comerciales específicos y autobuses) en el año de referencia de 1963-64. Para que el fabricante pudiera seguir teniendo derecho a la importación en régimen de franquicia, el nivel del VAC en los años siguientes tenía que alcanzar ese umbral. La cuantía se expresó en una suma fija de dólares, y ha permanecido constante durante toda la aplicación del Pacto del Automóvil.

7.43 De modo análogo, la relación entre la producción y las ventas se comprobó para el año de referencia 1963-64, a partir del valor neto de las ventas de todos los vehículos de cada clase producidos en ese año en comparación con el valor neto de las ventas de todos los vehículos de la misma clase destinados al consumo. La proporción tenía que exceder de una relación de 75 a 100; tenía que alcanzar como mínimo ese nivel en los años siguientes para hacer posible la importación en

[684] Informe del Órgano de Apelación en el asunto *EE.UU - Camisas de lana*, *supra*, nota 283, páginas 14 a 19.

régimen de franquicia. Las proporciones se han mantenido constantes para cada fabricante respecto de cada clase de vehículos.

7.44 Actualmente estas prescripciones aseguran que los importadores que se acogen a la exención de derechos sean fabricantes que cumplen los requisitos respectivos. Esos fabricantes reciben el régimen de franquicia para las importaciones provenientes de todos los países que no forman parte del TLCAN, incluidos el Japón, Corea y los Estados miembros de la CE.

n) Pregunta 2.2) del Japón (similitud de las cartas)

Sírvanse explicar: i) por qué los porcentajes prescritos de VAC que se establecen en las Cartas de Compromiso remitidas por los Fabricantes del Pacto del Automóvil (Documento probatorio JPN-5) son idénticos entre sí; y ii) por qué la forma y el contenido de esas Cartas de Compromiso son muy similares, a pesar de que el Gobierno del Canadá afirma que las prescripciones en materia de VAC establecidas en esas cartas se fijaron voluntariamente por los Fabricantes del Pacto del Automóvil. Sírvanse explicar detalladamente la función que cupo al Gobierno del Canadá en la redacción de esas cartas, o cualquier otra participación que haya tenido en su preparación.

i) Respuesta del Canadá

7.45 Véase la respuesta a la pregunta 17 del Grupo Especial.

o) Pregunta 2.3) del Japón (la fusión de DaimlerChrysler y el beneficio de la MVTO)

Sírvanse confirmar si el Gobierno del Canadá ha extendido o no a DaimlerChrysler el privilegio de importar vehículos de motor en el Canadá en régimen de franquicia. En caso afirmativo, ¿qué criterios y requisitos se aplicaron a esa extensión?

i) Respuesta del Canadá

7.46 No se trata de ninguna extensión a DaimlerChrysler del privilegio de importar vehículos de motor en régimen de franquicia. La cuestión planteada es si DaimlerChrysler Canada Inc. habrá de conservar o no su situación respecto de la MVTO después de la fusión. El Gobierno del Canadá no ha tomado aún esa decisión, que surtirá efectos desde la fecha de la fusión.

7.47 Los criterios que determinan las condiciones en que dejaría de otorgarse la exención de derechos de aduana se encuentran en la nota de pie de página al anexo 1002.1 del Tratado de Libre Comercio entre el Canadá y los Estados Unidos

p) Pregunta 2.4) del Japón (beneficiarios que importan vehículos distintos de los automóviles)

Sírvanse facilitar los nombres de los seis fabricantes de vehículos a los que se ha hecho referencia, que actualmente utilizan la MVTO para importar vehículos distintos de los automóviles, y los nombres de siete fabricantes de vehículos que actualmente utilizan SRO para importar vehículos distintos de los automóviles.

i) Respuesta del Canadá

7.48 Las siguientes empresas han autorizado al Gobierno del Canadá para declarar que han importado vehículos distintos de los automóviles con arreglo a la MVTO o a una SRO una vez,

por lo menos, en los últimos 10 años (obsérvese que el total resultante excede del número antes mencionado):

- MVTO: General Motors of Canada Ltd., Ford of Canada Ltd., Chrysler Canada Ltd., Canadian Blue Bird Coach Ltd., Freightliner Corporation, Thomas Built Buses of Canada Ltd., Prevost Highway Coach Manufacturer y New Flyer.

- SRO: Capital Disposal Equipment Inc., MCI Motorcoach Industries, A. Girardin Inc., Navistar International Corporation, Nova BUS, Western Star Trucks Inc. y Les entreprises Michel Corbeil Inc.

q) Pregunta 2.5) del Japón (las importaciones en el régimen del TLCAN y la MVTO y las SRO)

El Canadá ha indicado que "los fabricantes facultados pueden importar en régimen de franquicia vehículos procedentes de fuera de la zona del TLCAN". ¿Significa esto que los fabricantes facultados también pueden importar vehículos mediante exención de derechos, con régimen de franquicia, de la zona del TLCAN? De no ser así, ¿está prohibido que los fabricantes facultados importen de la zona del TLCAN en régimen de franquicia con arreglo a la exención de derechos? En ese caso ¿cuál es el fundamento jurídico de tal prohibición?

i) Respuesta del Canadá

7.49 Sí: los fabricantes facultados también pueden importar vehículos en régimen de franquicia de la zona del TLCAN. Como se indica, "los vehículos pueden ser objeto de la remisión de derechos de aduana a condición de que los productos se importen en el Canadá a partir del 18 de enero de 1965 desde cualquier país con derecho a los beneficios del Arancel de la Nación Más Favorecida".

r) Pregunta 8 de las CE (las cartas: verificación del cumplimiento)

El Canadá ha admitido que hasta 1996 examinó el cumplimiento de las Cartas de Compromiso.

- *Rogamos al Canadá que presente alguna prueba de que ese cumplimiento ha dejado de comprobarse*.

i) Respuesta del Canadá

7.50 El Canadá no puede presentar pruebas de lo que no hace. Durante decenios, el Canadá aceptó las cifras presentadas por las empresas y efectuó sobre esa base el cálculo del crecimiento del VAC, sin procurar en modo alguno determinar si eran o no exactas las cantidades indicadas. Desde el año-modelo 1996, el Canadá no ha hecho siquiera ese cálculo. Cuando las empresas presentaban informaciones acerca del crecimiento del VAC, las comunicaciones se archivaban simplemente sin adoptar ninguna otra medida.

- *¿Cómo obtenía el Canadá la información necesaria para verificar el cumplimiento? ¿Pedía a los "Tres Grandes" que la suministraran? En caso afirmativo, ¿con qué fundamento jurídico? ¿Han sido modificadas o derogadas las normas que constituían ese fundamento jurídico? Rogamos al Canadá facilitar copia de los pedidos de información dirigidos a los "Tres Grandes". Si no les dirigió ningún pedido de información, ¿por qué la presentaban los "Tres Grandes"?*

ii) Respuesta del Canadá

7.51 El Canadá pidió esa información anualmente. No existe ninguna norma legal que establezca la facultad de reunir esas informaciones. En cambio, la MVTO -en la Lista del artículo 2.b)- y las SRO habilitan expresamente para la obtención de informaciones pertinentes a su administración.

- *¿Informaron las autoridades del Canadá oficialmente a los "Tres Grandes" de que habían dejado de vigilar el cumplimiento de las Cartas de Compromiso? En caso afirmativo, rogamos facilitar una copia del documento correspondiente. De lo contrario, ¿cómo sabían los "Tres Grandes" que ya no tenían que presentar la información necesaria para hacer efectivo el cumplimiento?*

iii) Respuesta del Canadá

7.52 El Canadá no informó por escrito a los "Tres Grandes" de que había dejado de calcular si se alcanzaban o no las sumas establecidas en las cartas. Las empresas fueron informadas verbalmente, a través de los contactos formales e informales que se realizan entre funcionarios gubernamentales y directores de las empresas.

- *¿Presentaron los "Tres Grandes" la información necesaria para comprobar el cumplimiento de las Cartas de Compromiso al final de los años-modelo 1997 y 1998?*

iv) Respuesta del Canadá

7.53 Sólo dos de ellos presentaron la información.

B. ARGUMENTOS JURÍDICOS DE LAS PARTES

1. Preguntas y respuestas relativas a las reclamaciones basadas en el artículo I del GATT

a) Pregunta 1 (criterio para determinar la discriminación de hecho)

El Canadá ha sostenido lo siguiente:

> *Los asuntos tratados en el GATT y la OMC demuestran que para probar una infracción* de facto *del artículo I los demandantes deben demostrar que un criterio que en principio es neutral de hecho sólo puede satisfacerse mediante productos de origen u orígenes determinados, de modo que el origen nacional determine el trato arancelario otorgado al producto. Lo cierto es simplemente que las remisiones de derechos previstas por la MVTO y las SRO se han aplicado y se siguen aplicando a productos procedentes de diversas fuentes, entre otras precisamente las partes demandantes. No se ofrecen incentivos para importar de ningún país en particular.*

Rogamos al Japón y las CE que formulen sus observaciones sobre este criterio de determinación de la discriminación de hecho, propuesto por el Canadá.

i) Respuesta del Japón

7.54 El Gobierno del Japón no ha visto nunca un caso en que se hubiera reconocido un criterio como el que expone el Canadá al afirmar que "los asuntos tratados en el GATT y la OMC demuestran que para probar una infracción *de facto* del artículo I los demandantes deben demostrar que un criterio que en principio es neutral de hecho sólo puede satisfacerse mediante productos de origen u

orígenes determinados, de modo que el origen nacional determine el trato arancelario otorgado al producto". El Japón opina que tal criterio no ha sido establecido nunca en el informe de ningún grupo especial ni del Órgano de Apelación, a pesar de lo que afirma el Canadá. Si el Canadá sostiene que ese criterio ha quedado establecido así, desearíamos ver ejemplos concretos de ello.

7.55 Para ser precisos, tal como lo indicó el Canadá, el informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *CE - Importaciones de carne de bovino procedentes del Canadá*, mencionado en el párrafo 2.32 del informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III*, estableció los siguientes criterios para determinar la discriminación de hecho sobre la base del artículo I del GATT de 1994. El Grupo Especial declaró que las medidas de las CE "tenían por efecto impedir el acceso de los 'productos similares' que no fueran originarios de los Estados Unidos, y que por ello eran incompatibles con el principio de la nación más favorecida enunciado en el artículo I del Acuerdo General."

7.56 Apreciado con este criterio, el efecto discriminatorio de la exención de derechos resulta evidente, por lo que sigue.

7.57 La MVTO de 1998 y las SRO son, en principio, neutrales respecto al origen por lo que se refiere a los vehículos de motor importados en régimen de franquicia por los Fabricantes del Pacto del Automóvil. Sin embargo, como anteriormente ha demostrado el Japón, y como confirma el Documento probatorio CDA-6, "en la práctica" la exención de derechos se ha otorgado principalmente a productos originarios de Suecia y de Bélgica, y no se ha otorgado a productos "similares" originarios del territorio del Japón. Como ha reconocido el Canadá, los Fabricantes del Pacto del Automóvil casi siempre importan automóviles procedentes de fuentes específicas de países específicos. En realidad, las pruebas del expediente demuestran que las relaciones de capital u otras relaciones mercantiles entre los Fabricantes del Pacto del Automóvil en el Canadá y otras entidades de esos países son decisivas en la determinación de los países de origen de las importaciones con franquicia, como lo muestran los Documentos probatorios JPN-10 y JPN-11.

7.58 En consecuencia, la MVTO y las SRO tienen por efecto impedir el acceso en régimen de franquicia de productos similares de otros orígenes distintos de determinados países, y por ello constituyen una infracción del artículo I del GATT de 1994.

ii) Respuesta de las CE

7.59 La prueba propuesta por el Canadá es excesivamente restrictiva y haría prácticamente imposible demostrar la existencia de discriminación de hecho. Para establecer la existencia de una infracción *de facto* del párrafo 1 del artículo I del GATT no es necesario demostrar que "sólo" las importaciones procedentes de un origen determinado pueden beneficiarse de la ventaja de que se trata. Por el contrario, puede ser suficiente demostrar que las importaciones procedentes de un determinado origen se benefician desproporcionadamente de esa ventaja. El criterio aplicable, por lo tanto, consiste en que la medida controvertida dé lugar o no a una distribución de las importaciones entre los Miembros proveedores que sea diferente de que la que se habría producido en ausencia de tal medida.

7.60 Contrariamente a lo afirmado por el Canadá, los asuntos anteriores del GATT y la OMC no apoyan la interpretación extremadamente restrictiva que el Canadá asigna al concepto de discriminación de hecho.

7.61 Por ejemplo, en el asunto *España - Café sin tostar*[685], el Grupo Especial declaró que España había actuado de manera incompatible con el párrafo 1 del artículo I del GATT al aplicar derechos de

[685] Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *España - Café sin tostar*, *supra*, nota 282.

importación superiores a ciertas variedades importadas de café ("Arábica no lavado" y "Robusta") que a una variedad "similar" (el café "suave"). Conforme al criterio que sostiene el Canadá, el reclamante (el Brasil) habría tenido que acreditar que no se había cultivado en el Brasil ningún café "suave", de modo que, en los hechos, "únicamente" las importaciones provenientes de otros países podían beneficiarse del tipo de derechos más bajo. El Grupo Especial, sin embargo, consideró suficiente que el Brasil hubiera exportado a España "principalmente" las variedades sujetas a un tipo de derechos más elevado.

7.62 "El Grupo especial tomó nota además de que el Brasil exportaba a España principalmente café 'Arábica no lavado' y también 'Robusta', a los cuales se aplicaban actualmente derechos más elevados que los aplicados al café 'suave'. Como se consideraba que estos productos eran 'productos similares', el Grupo Especial concluyó que el régimen arancelario aplicado actualmente por España era discriminatorio para el café sin tostar originario del Brasil."[686]

7.63 Se encuentra otra confirmación en el asunto *CE - Bananos III.* En ese asunto, el Grupo Especial decidió que las llamadas "reglas relativas a las categorías de operadores", empleadas para asignar contingentes arancelarios entre distintas categorías de distribuidores de bananos, constituían una infracción de hecho del artículo II del AGCS porque mientras que "la mayoría" de los proveedores de servicios originarios del país reclamante quedaban comprendidos en la categoría menos favorecida, "la mayoría" de los proveedores de servicios de países ACP quedaban comprendidos en la categoría más favorecida.[687]

7.64 Sin embargo, aplicando el criterio propuesto por el Canadá el Grupo Especial no podría haber constatado una infracción de hecho a menos que se hubiera cerciorado antes de que "únicamente" los proveedores de servicios originarios de países ACP podrían obtener nunca la categoría más favorecida, con exclusión de cualquier proveedor de servicios actual o potencial de cualquier otro Miembro.

7.65 Más concretamente, en el asunto *CE - Bananos III* el Grupo Especial apoyó su constatación de que las reglas relativas a las categorías de operadores discriminaban de hecho en favor de los proveedores de los países APC en la circunstancia de que los proveedores extranjeros originarios de otros países sólo representaban un 10 por ciento de las importaciones correspondientes.[688] Comparando con el caso presente, las importaciones correspondientes a la MVTO de 1998 y a las SRO de países distintos de los Estados Unidos y México representan menos de un 3 por ciento.[689] Por consiguiente, si algo cabe afirmar, es que la discriminación de hecho es aún más flagrante en este caso que en el asunto *CE - Bananos III*.

7.66 Las constataciones antes mencionadas del asunto *CE - Bananos III* se referían al artículo II del AGCS y no al artículo I del GATT. Entendemos, sin embargo, que el criterio determinante de una discriminación de hecho no puede ser distinto con arreglo a una y otra de esas dos disposiciones.

---

[686] Ibíd., párrafo 4.10.

[687] Informes del Grupo Especial que se ocupó del asunto *CE - Bananos III, supra*, nota 269, párrafos 7.350-7.351. El Grupo Especial siguió el mismo razonamiento para llegar a la conclusión de que los "certificados de exportación" y las "licencias huracán" también eran contrarios al artículo II del AGCS (ibíd., párrafos 7.393 y 7.396). Estas constataciones del Grupo Especial fueron confirmadas expresamente por el Órgano de Apelación en el asunto *CE - Bananos III, supra*, nota 49, párrafos 243-244 y 248.

[688] Informes del Grupo Especial que se ocupó del asunto *CE - Bananos III, supra*, nota 269, párrafos 7.332 a 7.334.

[689] Véanse los cuadros 1 y 2 presentados por las CE.

Debe recordarse, en efecto, que en el asunto *CE - Bananos III* el Órgano de Apelación basó su conclusión de que podía aplicarse el artículo II del AGCS a las infracciones de hecho, precisamente, en su similitud con el párrafo 1 del artículo I del GATT.[690]

7.67 También ofrece orientación el informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Japón - Películas*, en que el Grupo Especial entendió que el criterio pertinente para determinar si una medida constituía o no una infracción de hecho del párrafo 4 del artículo III era que tuviese "una repercusión distinta en los productos importados" en comparación con los productos nacionales.[691] Una vez más, no hay razón alguna para que el criterio pertinente que determina una discriminación de hecho en relación con el artículo III del GATT haya de ser diferente del que se aplica al párrafo 1 del artículo I del GATT. En realidad, el Grupo Especial que se ocupó del asunto *Japón - Películas* citó expresamente la práctica anterior relativa al párrafo 1 del artículo I del GATT en apoyo de su interpretación del párrafo 4 del artículo III.[692]

b) Pregunta 2 (criterio determinante de la discriminación de hecho)

¿Basan los reclamantes su alegación de una discriminación de hecho en que no figuran entre los beneficiarios todos los posibles importadores de automóviles en el Canadá? ¿Entienden también los reclamantes que seguiría habiendo una infracción del régimen NMF si todos los posibles importadores tuvieran derecho a los beneficios del plan?

i) Respuesta del Japón

7.68 No existiría discriminación de hecho con arreglo al artículo I del GATT si todos los posibles importadores de vehículos de motor pudieran importarlos en régimen de franquicia sin cumplir ninguna de las condiciones de la exención de derechos: la limitación de los beneficiarios, la proporción entre la producción y las ventas, y la prescripción relativa al VAC.

7.69 Teniendo en cuenta la tendencia comercial de las empresas privadas que se mencionó en la respuesta precedente, aun cuando se admitiera como beneficiarios a todos los fabricantes en el Canadá, incluidos Toyota y Honda, los vehículos de motor producidos por fabricantes del Japón que no tuvieran plantas de fabricación en el Canadá, como Nissan o Fuji Heavy (Subaru), no disfrutarían de los beneficios de la exención de derechos y, en consecuencia, con la sola supresión de la limitación de los beneficiarios no se evitaría la infracción del artículo I del GATT.

ii) Respuesta de las CE

7.70 Sí. Los principales beneficiarios de la exención arancelaria son las filiales canadienses de los "Tres Grandes" de los Estados Unidos, todas las cuales tienen grandes plantas de fabricación en los Estados Unidos y México. En consecuencia, la exención arancelaria da una ventaja a las importaciones provenientes de esos dos países frente a las provenientes de los países en que tienen sus plantas de fabricación principales las empresas no beneficiarias de la exención arancelaria.

---

[690] Informe del Órgano de Apelación en el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 49, párrafos 231 y 232.

[691] Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Japón - Películas*, *supra*, nota 93, párrafos 10.85, 10.86, 10.380 y 10.381.

[692] Ibíd., párrafo 10.86.

7.71 No. Si la exención arancelaria se otorgara en igualdad de condiciones a todo posible importador, no habría ninguna infracción de hecho del artículo I del GATT.

7.72 Las Comunidades Europeas no aducen que la exención arancelaria discrimine *de facto* en favor de las importaciones procedentes de los Estados Unidos y de México porque esas importaciones representen actualmente la mayoría de las importaciones en el Canadá. Es muy probable que, incluso sin que existiera la exención arancelaria, las importaciones provenientes de México y los Estados Unidos siguieran representando una alta proporción de las importaciones del Canadá debido a la existencia del TLCAN, así como a factores puramente comerciales, como la proximidad de los Estados Unidos y México respecto del mercado canadiense.

7.73 Lo que alegan las CE es que la consecuencia de reservar la exención arancelaria a los "Tres Grandes" de los Estados Unidos es que la proporción de las importaciones en el Canadá procedentes de los Estados Unidos y de México es aún mayor de lo que sería si todos los importadores tuvieran acceso a la exención arancelaria. Como ya se indicó, así lo demuestra el hecho de que la proporción de las importaciones al amparo de la exención arancelaria procedentes de los Estados Unidos y de México (97 por ciento en 1997) es mayor que la que representa el total de sus importaciones (80 por ciento ese mismo año).[693]

c) Pregunta 3 (zonas francas, programas de devolución de derechos y clasificaciones arancelarias basadas en el uso final)

El Canadá ha afirmado lo siguiente: "las condiciones que no afectan al origen del que debe provenir un producto no son incompatibles con el artículo I. Lo atestigua la existencia muy generalizada de zonas francas, programas de devolución de derechos y clasificaciones arancelarias basadas en el uso final. Todos esos regímenes dan lugar a que se apliquen tipos de derechos diferentes a productos similares; pero las distinciones se hacen sin tener en cuenta el origen nacional". Rogamos al Japón y a las CE que formulen sus observaciones sobre estas afirmaciones.

i) Respuesta del Japón

7.74 En lo que respecta a las tres medidas mencionadas por el Canadá, el Japón pidió aclaraciones al Canadá formulando previamente nuestra pregunta.

7.75 Sobre la base de lo que Japón conoce en este momento, esas medidas se distinguen claramente de la exención de derechos. A diferencia de las tres medidas mencionadas, la exención de derechos no se otorga a todos los posibles beneficiarios para la importación de vehículos de motor provenientes de todos los países de origen posibles, debido a la limitación de los beneficiarios, los demás requisitos, y la índole de los hechos y las circunstancias en que se aplica la medida. Esas diferencias pueden deducirse de las preguntas formuladas por el Gobierno del Japón.

ii) Respuesta de las CE

7.76 Las Comunidades Europeas no sostienen que cualquier condición no relacionada con los productos importados sea, por ello, contraria a la obligación de otorgar el trato de la nación más favorecida establecido "incondicionalmente" en el párrafo 1 del artículo I del GATT. Como se explicó antes, la reclamación de las CE se basa en que la restricción del otorgamiento de la exención arancelaria a determinados importadores vinculados con productores de los Estados Unidos que poseen grandes plantas de fabricación en los Estados Unidos y México provoca la consecuencia de

[693] Cuadro 2 presentado por las CE.

otorgar de hecho una ventaja a productos originarios de los Estados Unidos y de México frente a productos similares originarios de las Comunidades Europeas.

d) Pregunta 4 (actos privados y medidas gubernamentales)

El Grupo Especial que se ocupó del asunto Japón - Medidas que afectan a las películas y el papel fotográficos de consumo *declaró que "... asuntos sustanciados anteriormente en el GATT demuestran que el hecho de que una determinada acción sea realizada por particulares no excluye la posibilidad de que pueda considerarse una medida gubernamental si hay una intervención suficiente del gobierno en ella", y que "esa posibilidad habrá de ser examinada caso por caso" (WT/DS44/R, párrafo 10.56). El Grupo Especial también declaró que las palabras "cualquier ley, reglamento o prescripción", del párrafo 4 del artículo III, "debe entenderse que abarcan una gama igualmente amplia de actos del gobierno y acciones de particulares que pueden asimilarse a medidas gubernamentales" (*ibíd.*, párrafo 10.376). Rogamos a todas las partes que formulen sus observaciones acerca de esta declaración.*

i) Respuesta del Japón

7.77 En el asunto *Japón - Películas*, la principal cuestión consistía en determinar *si existía o no* una medida gubernamental. En cambio, las medidas en cuestión son, clara e incuestionablemente, medidas gubernamentales (la MVTO de 1998 y las SRO). Los actos de producción y comercio realizados por fabricantes o importadores de vehículos de motor son actos privados, pero las medidas gubernamentales que afectan a esos actos privados determinan una infracción del artículo I del GATT.

7.78 En el supuesto de que el Grupo Especial, al formular esta pregunta, se haya referido a las cartas de compromiso, la posición del Gobierno del Japón es que esas cartas constituyen claramente "prescripciones" en el sentido del párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994.

ii) Respuesta de las CE

7.79 Como se señala en el primero de los pasajes del informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Japón - Películas*[694] citados por el Grupo Especial, se encuentra firmemente establecido ahora que determinadas acciones que formalmente han sido "realizadas por particulares" pueden considerarse, sin embargo, medidas gubernamentales sujetas al procedimiento de solución de diferencias, siempre que haya una intervención suficiente del gobierno en ellas.

7.80 En el caso presente, por las razones que las Comunidades Europeas ya han explicado, la posición del Canadá, según la cual las Cartas de Compromiso son meramente "actos privados" de los beneficiarios del Pacto del Automóvil, es claramente insostenible. La presentación de las Cartas de Compromiso fue solicitada por el Gobierno del Canadá como condición *sine qua non* para la firma del Pacto del Automóvil. Además, el contenido de las cartas fue objeto de negociaciones entre cada beneficiario y el Ministerio de Industria del Canadá. A ello se añade que el Gobierno del Canadá recopila periódicamente la información estadística necesaria para verificar el cumplimiento de las Cartas de Compromiso, y existe prueba de que en la práctica realiza esa verificación.

[694] Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Japón - Películas*, *supra*, nota 93, párrafo 10.56.

7.81 El informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Japón - Películas*[695], así como los anteriores informes de los Grupos Especiales que se ocuparon de los asuntos *Japón - Semiconductores*[696] y *Japón - Productos agropecuarios*[697], también confirman la idea de que puede haber "medidas" no vinculantes, como las recomendaciones gubernamentales o las orientaciones administrativas, que constituyan una "medida" sujeta al procedimiento de solución de diferencias.

7.82 En el asunto *Japón - Películas*, el Grupo Especial analizó la cuestión de si las palabras "cualquier ley, reglamento o prescripción", empleadas en el párrafo 4 del artículo III del GATT, tenían o no el mismo alcance que el término "medida", que figura en el apartado b) del párrafo 1 del artículo XXIII o en el artículo XI del GATT, pero no estimó necesario establecer una conclusión.[698]

7.83 Según el reclamante en esa diferencia, los Estados Unidos, la expresión "cualquier ley, reglamento o prescripción" correspondería al propósito de los redactores de abarcar "cualquier" forma posible de acto del gobierno.[699] La parte demandada, el Japón, sostuvo a su vez que, para que una parte esté sujeta a una "prescripción" gubernamental,

> "es necesario que i) esté obligada legalmente a cumplir lo solicitado, o ii) obtenga alguna ventaja del gobierno a cambio de su cumplimiento. Dicho de otro modo, es necesario que el cumplimiento lleve aparejada, formal o sustantivamente, una sanción del gobierno o la privación de una ventaja ofrecida por el gobierno".[700]

7.84 Las Comunidades Europeas están de acuerdo con la opinión expresada por los Estados Unidos. La posición del Japón se basaba en diferencias de redacción del párrafo 4 del artículo III del GATT en comparación con el artículo XI y el párrafo b) del artículo XXIII. Tal argumento, sin embargo, dista mucho de ser convincente. La obligación de trato nacional que figura en el párrafo 4 del artículo III complementa la prohibición de imponer restricciones a la importación que figura en el artículo XI.[701] Sería absurdo que estuvieran prohibidas por el artículo XI medidas no vinculantes

---

[695] Según el Grupo Especial que se ocupó del asunto *Japón - Películas*, *supra*, nota 93, "... estimamos además, que es concebible ... que incluso declaraciones de política general del gobierno formuladas en términos indicativos y no vinculantes tengan sobre los particulares efectos similares a los de una medida jurídicamente vinculante ..." (párrafo 10.49).

[696] Véase el informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Japón - Semiconductores*, *supra*, nota 112, párrafo 117: "El Grupo Especial consideró que la razón de ser y los elementos esenciales del conjunto de medidas eran los de un sistema formal de control de las exportaciones. En este caso la única diferencia era la ausencia de obligaciones formales jurídicamente vinculantes ... pero el Grupo Especial llegó a la conclusión de que la diferencia era de forma y no de fondo puesto que las medidas se aplicaban de manera tal que equivalían a prescripciones obligatorias ...".

[697] Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Japón - Restricciones aplicadas a la importación de ciertos productos agropecuarios*, adoptado el 21 de agosto de 1991, IBDD 35S/185, párrafo 3.2.5.

[698] Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Japón - Películas, supra*, nota 93, párrafo 10.376.

[699] Ibíd., párrafo 10.375.

[700] Ibíd.

[701] Como se señaló en el informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Maquinaria agrícola italiana*, *supra*, nota 392, párrafo 11: "... los redactores del Acuerdo General tuvieron manifiestamente la intención de que los productos importados, después de abonados los derechos de aduana correspondientes, sean

aplicadas en frontera que restringen las importaciones, y en cambio las medidas internas no vinculantes que discriminan contra los productos importados estuviesen permitidas por el párrafo 4 del artículo III.

7.85 En cualquier caso, las Cartas de Compromiso constituirían prescripciones aun cuando se adoptara la interpretación más restrictiva del Japón. Como ya se ha explicado, a diferencia de las medidas en cuestión en el asunto *Japón - Películas*, que no eran más que meras exhortaciones, las Cartas de Compromiso están formuladas en términos inequívocamente imperativos y tienen por objeto imponer obligaciones vinculantes a los beneficiarios. Además, para emplear los términos usados por el Japón, el incumplimiento lleva aparejada una sanción "sustantiva", ya que no "formal": el retiro de la exención arancelaria.

iii) Respuesta del Canadá

7.86 El Grupo Especial que se ocupó del asunto *Japón - Películas* examinó si determinados actos constituían "medidas" en el sentido del apartado b) del párrafo 1 del artículo XXIII, y si estaban comprendidos también en "cualquier ley, reglamento o prescripción" en el sentido del párrafo 4 del artículo III. Ese análisis ofrece escasa ayuda al Grupo Especial en este asunto. El análisis del concepto de "medida" se relacionaba con un conjunto de hechos muy particular que no se manifiesta aquí. El estudio sobre el concepto de "cualquier ley, reglamento o prescripción" estaba basado en un supuesto para los fines del análisis, y no corresponde a una constatación en el sentido de que la frase citada deba interpretarse de modo que incluya actos privados.

7.87 El análisis del Grupo Especial acerca de la palabra "medida" estuvo centrado en consideraciones que se referían particularmente al país cuya "medida" se estaba examinando. El Grupo Especial observó lo siguiente:

> En el Japón, se admite que el Gobierno actúe en ocasiones por medio de lo que se denomina orientación administrativa. En tal caso, aunque la empresa que recibe la orientación del Gobierno del Japón no esté obligada legalmente a actuar de conformidad con ella, cabe prever que lo haga, dado el poder del Gobierno y el sistema de incentivos y desincentivos gubernamentales derivados de la amplia gama de actividades del Gobierno y de la intervención de éste en la economía japonesa.[702]

7.88 El Grupo Especial también observó que otro Grupo Especial había llegado a la conclusión de que las orientaciones administrativas del Japón eran una "medida" porque emanaba del Gobierno y tenían eficacia en el contexto japonés. El Grupo Especial, en consecuencia, consideró que su propio

---

tratados de la misma manera que los productos similares de origen nacional; de ser de otro modo se podría conceder una protección indirecta".

Del mismo modo, en el informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Estados Unidos - Petróleo*, *supra*, nota 73, se señaló en el párrafo 5.2.2: "... La prohibición general de aplicar restricciones cuantitativas, estipulada en el artículo XI ... y la obligación de aplicar el trato nacional enunciada en el artículo III ... tienen fundamentalmente la misma razón de ser, es decir, dar a las partes contratantes seguridades acerca de las relaciones de competencia entre sus productos y los de las demás partes contratantes ...".

[702] Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Japón - Películas*, *supra*, nota 93, párrafo 10.44.

análisis debía tener en cuenta el contexto en el que se producían los actos del Gobierno y el efecto que tenían sobre los particulares.[703]

7.89 El Grupo Especial llegó entonces a la conclusión de que debía darse al término "medida" una definición amplia, incluyendo actos gubernamentales que a primera vista no son vinculantes, siempre que tuvieran efectos similares a los actos vinculantes, como los incentivos o desincentivos suficientes para que los particulares actuaran de una determinada manera. Una vez más, la conclusión partía del supuesto del contexto japonés de las medidas en cuestión. El Grupo Especial se refirió expresamente a los casos en que hay un elevado grado de colaboración entre el gobierno y las empresas, como ocurre en el Japón. El Grupo Especial declaró que en tales casos incluso las declaraciones formuladas en términos indicativos podían tener efectos similares a los de una medida jurídicamente vinculante.[704]

7.90 El sistema de reglamentación del Canadá es completamente distinto del que existe en el Japón. El concepto de "orientación administrativa", que fue medular respecto de la definición de "medida" adoptada por el Grupo Especial, no existe. El Canadá gobierna a través de un sistema de leyes y reglamentos que imponen obligaciones definidas y establecen para su incumplimiento consecuencias específicas. Un acto no vinculante no tendrá iguales consecuencias que las que tendría en el Japón. Estos factores deben tenerse en cuenta para decidir lo que constituye o no una "medida" en este asunto.

7.91 El Grupo Especial se refirió seguidamente a la cuestión de si los actos privados podían considerarse medidas gubernamentales. Observó decisiones anteriores en que se había considerado que determinados actos privados eran "medidas". El Grupo Especial citó, en particular, el asunto *Japón - Comercio de semiconductores*[705], en el cual el Grupo Especial constató que se habían realizado actos en apariencia privados dentro de una estructura administrativa que "servía para ejercer la máxima presión" influyendo en las decisiones privadas. Este sistema tenía la misma "razón de ser y los elementos esenciales ... de un sistema formal".[706] En consecuencia, el Grupo Especial llegó a la conclusión de que los actos privados podían considerarse medidas gubernamentales cuando había una intervención gubernamental suficiente.

7.92 Por lo tanto, la cuestión de si determinado acto privado puede o no atribuirse al gobierno es una cuestión de hecho que debe determinarse según el grado de intervención gubernamental en el acto en cuestión. Como señaló el Grupo Especial que se ocupó del asunto *Japón - Películas*, esta cuestión debe resolverse caso por caso.[707] El Canadá desea hacer hincapié en las diferencias entre los sistemas administrativos del Canadá y del Japón; en el Canadá no existe ningún sistema administrativo general "para ejercer la máxima presión posible" sobre actos de los particulares. El Gobierno del Canadá no tiene el tipo de influencia penetrante sobre las decisiones de los particulares que se manifestaba en los asuntos en que se atribuyeron a gobiernos actos privados: el Gobierno debe actuar directamente a través de una ley o un reglamento. El Canadá, en consecuencia, sostiene que las cartas complementarias, en su carácter de actos privados, no pueden constituir "medidas" en el contexto

[703] Ibíd., párrafo 10.46.

[704] Ibíd., párrafo 10.49.

[705] Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Japón - Semiconductores*, *supra*, nota 112.

[706] Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Japón - Películas*, *supra*, nota 93, párrafo 10.54.

[707] Ibíd., párrafo 10.56.

propio del Canadá. No son leyes ni reglamentos, son actos no vinculantes, y no es posible imponer su cumplimiento.

7.93 Aun en la hipótesis de que el Grupo Especial decidiera que las cartas constituyen medidas, subsiste la cuestión de si están o no comprendidas en el concepto de "cualquier ley, reglamento o prescripción", del párrafo 4 del artículo III. El Grupo Especial que se ocupó del asunto *Japón - Películas* no formuló ninguna constatación sobre la interpretación de esa frase. Llegó a la conclusión de que ninguna de las medidas aducidas constituía infracción del párrafo 4 del artículo III del GATT. De ese modo, podía suponer que todos los actos en cuestión estaban comprendidos en el concepto de "cualquier ley, reglamento o prescripción" sin resolver efectivamente ese punto. El Grupo Especial dijo expresamente que, para los fines de su análisis, trataría *todos* los actos en cuestión como prescripciones, incluyendo los que ya había declarado que no eran siquiera "medidas".[708] Llegar a la conclusión de que el Grupo Especial decidía con ello que esas "medidas" constituían efectivamente prescripciones sería una interpretación gravemente errónea de lo decidido por el Grupo Especial.

e) Pregunta 5 (criterios para el otorgamiento de ventajas)

El Japón ha declarado, entre otras cosas, lo siguiente: "Del artículo I resulta claro que el otorgamiento de cualquier ventaja no puede supeditarse al cumplimiento de cualquier condición que no guarde relación con el propio producto importado. Esto está consagrado en las palabras 'inmediata e incondicionalmente', y ha sido ratificado en el informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto Indonesia - Automóviles *(párrafos 14.144 a 14.147)". ... "Aplicando la precedente interpretación jurídica a los hechos de este asunto, las ventajas de la exención de derechos se han supeditado a una limitación de los beneficiarios y al cumplimiento de prescripciones en materia de contenido canadiense y de fabricación en el Canadá. Ninguno de esos criterios guarda relación con los propios vehículos de motor importados. En consecuencia, el Canadá, en su aplicación de la exención de derechos, no está otorgando el trato NMF incondicional a los vehículos de motor originarios del territorio de todos los Miembros de la OMC" (subrayado añadido). Rogamos al Canadá que formule sus observaciones acerca de estas afirmaciones.*

i) Respuesta del Canadá

7.94 El Japón ha interpretado erróneamente el significado de la palabra "incondicionalmente", que figura en el artículo I. El Canadá se ha referido a esta cuestión en su argumentación. El artículo I no contiene ninguna prohibición de aplicar a la importación condiciones neutrales respecto del origen de los productos, que se apliquen a los *importadores* y no a los *productos* que se importan. El artículo I sólo prohíbe las condiciones que se refieren al origen nacional del producto importado.

7.95 El argumento del Japón está basado en un único pasaje de un único asunto de la OMC, que no ha sido objeto de apelación: *Indonesia - Automóviles.*[709] El Grupo Especial estaba examinando medidas de Indonesia en virtud de las cuales las "empresas de vanguardia" podían importar piezas y componentes en régimen de franquicia. Había una única empresa que reunía los requisitos como importadora. Podía importar en régimen de franquicia con tres condiciones. En primer lugar, las piezas y componentes tenían que utilizarse en el montaje de un "automóvil nacional" (del que sólo existía uno). En segundo lugar, tenían que ser importados por empresas de vanguardia (de las que

[708] Ibíd., párrafos 10.376 y 10.377.

[709] Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Indonesia - Automóviles, supra*, nota 270.

sólo había una) que fueran productoras de automóviles nacionales. En tercer término, la empresa tenía que cumplir prescripciones en materia de contenido nacional.[710]

7.96 El Japón ha sostenido, a partir de esto, que la limitación de la identidad de los importadores y el VAC y las prescripciones en materia de proporción son "condiciones" en el sentido del artículo I. De este modo, el Japón sostiene que el régimen arancelario de los vehículos en el Canadá no es "incondicional" sino que está supeditado a que el fabricante figure en una lista de empresas beneficiarias de la MVTO o de una SRO, y a que el importador cumpla sus prescripciones en materia de proporción y de VAC.

7.97 No puede ser esto lo que quiso decir el Grupo Especial, puesto que carece de todo apoyo en la jurisprudencia del GATT. Uno de sus problemas, por cierto que no el menor, es que significaría excluir del GATT su artículo II. Ese artículo prevé específicamente que las consolidaciones arancelarias estarán sujetas a "*condiciones* o cláusulas especiales". De cualquier modo, el artículo I sólo prohíbe el trato que discrimine sobre la base de la nacionalidad. En consecuencia, el Canadá aclaró lo siguiente en su respuesta inicial:

> "[L]a prueba para verificar si la imposición de una condición o criterio infringe el artículo I es si esa condición o criterio es tanto a) insuficiente para fundamentar la determinación de que los productos no son "similares", *como* b) de una naturaleza que resulte en un tratamiento discriminatorio de las importaciones basado en el origen nacional del producto".

7.98 El artículo I simplemente no se aplica a las condiciones impuestas a la importación que son neutras desde el punto de vista del origen, incluidos los contingentes arancelarios, las distinciones arancelarias basadas en el uso final y los programas sobre zonas francas.

7.99 A juicio del Canadá, el Grupo Especial que se ocupó del asunto *Indonesia - Automóviles* no tuvo el propósito de que se diera a su análisis la interpretación amplia que propone el Japón. Comprobó muy acertadamente que las medidas aplicadas por Indonesia eran de hecho infracciones del artículo I porque las condiciones impuestas por Indonesia únicamente podían cumplirse, en los hechos, por productos coreanos. El Grupo Especial constató, en consecuencia, que las medidas de Indonesia, en su aplicación, equivalían a un trato diferente basado en el origen nacional.

7.100 En síntesis, las tres condiciones impuestas por Indonesia, a pesar de su aparente carácter neutro, eran todas ellas incompatibles con el requisito del párrafo 1 del artículo I, de que "cualquier ventaja, favor o privilegio" se otorgase "incondicionalmente". En la práctica determinaban el origen nacional de los productos que podrían importarse con régimen de franquicia, y de ese modo constituían infracción del artículo I. No hay ninguna condición de esa naturaleza en ninguna de las medidas impugnadas del Canadá respecto de los automóviles, y por consiguiente no existe infracción alguna del artículo I.

f) Pregunta 6 (la limitación de los beneficiarios y la discriminación de hecho)

El Japón ha afirmado que la circunstancia de que la limitación de los beneficiarios excluya de hecho ciertos vehículos de motor provenientes de ciertos países equivale a una infracción del trato NMF establecido en el artículo I del GATT. Rogamos al Canadá que formule sus observaciones sobre esta afirmación.

---

[710] Ibíd., párrafo 14.146.

i) Respuesta del Canadá

7.101 La afirmación del Japón es falsa: la MVTO y las SRO no excluyen los vehículos de motor de ningún origen nacional, sea de hecho o de derecho. Los fabricantes pueden importar libremente vehículos de cualquier origen nacional; las pruebas aportadas por el propio Japón en su cuadro 6 demuestran que los beneficiarios de la MVTO y las SRO importan vehículos de múltiples orígenes nacionales, incluidos vehículos del Japón y de Estados miembros de las CE.

g) Pregunta 7 (criterios para el otorgamiento de las SRO)

El Japón ha afirmado lo siguiente: "Los criterios para el otorgamiento inicial de las ventajas de las SRO eran inciertos y arbitrarios, ya que el Gobierno del Canadá se reservó en el Pacto del Automóvil con los Estados Unidos el derecho a designar fabricantes beneficiarios de la exención de derechos, sin que se hiciera mención alguna de los criterios que podrían aplicarse a esa designación". Rogamos al Canadá que formule sus observaciones sobre esta afirmación, y también que explique los criterios que se han aplicado para otorgar las SRO.

i) Respuesta del Canadá

7.102 Los criterios con que se determinaron los beneficiarios iniciales de las SRO no fueron inciertos ni arbitrarios. Los fabricantes de vehículos que no habían estado en actividad durante el año de referencia (1º de agosto de 1963 a 31 de julio de 1964) sólo tenían que pedir el otorgamiento de una SRO; la solicitud podía formularse verbalmente o por escrito ante los funcionarios responsables del Departamento de Industria.

7.103 El Gobierno del Canadá determinaría si la empresa en cuestión estaba en condiciones de igualar los niveles de VAC y de proporción de las empresas beneficiarias de la MVTO. En caso afirmativo, se otorgaba la orden. Ésta se dictaba debidamente, siguiendo los mismos procedimientos de cualquier otro reglamento del Canadá.

h) Pregunta 8 (las medidas en cuestión y la aplicabilidad del artículo XXIV del GATT)

Las CE han afirmado que "las medidas en litigio no son parte del TLCAN, ni éste requiere su aplicación, sino que son una excepción a ese acuerdo. En consecuencia, no pueden estar 'exentas' del artículo I en virtud del artículo XXIV". Rogamos al Canadá que formule sus observaciones sobre esta afirmación.

i) Respuesta del Canadá

7.104 La afirmación de las CE es inexacta. Las medidas no son, ni podrían ser, una excepción respecto del TLCAN. El anexo 300-A del TLCAN dispone expresamente el mantenimiento del Pacto del Automóvil y el mantenimiento por el Canadá de su régimen de franquicia en virtud del Pacto del Automóvil.

7.105 Aun cuando el TLCAN no lo dispusiera así, el artículo XXIV del GATT exceptúa del artículo I el otorgamiento del régimen de franquicia a los productos de los miembros de una zona de libre comercio. Ninguna disposición del artículo I establece que el régimen preferencial de franquicia sólo queda exceptuado del artículo I en la medida en que "sea parte" del acuerdo principal que creó la zona de libre comercio o "esté impuesto" por él. Por ejemplo, las partes en un acuerdo provisional que establezca una zona de libre comercio (o una unión aduanera) a menudo aceleran la eliminación de derechos entre ellas. Ninguna disposición del artículo XXIV impediría a las partes acelerar el

otorgamiento del régimen de franquicia mediante un acuerdo separado, o incluso de manera unilateral, a pesar de que no lo "imponga" el acuerdo principal.

i) Pregunta 9 (las medidas en cuestión y la aplicabilidad del artículo XXIV del GATT)

Las CE han afirmado lo siguiente: "El párrafo 5 del artículo XXIV no ofrece un fundamento jurídico para adoptar cualquier tipo de medida de otro modo incompatible con el artículo I. Esa disposición autoriza simplemente el 'establecimiento de una zona de libre comercio'. Por consiguiente, sólo las medidas que son inherentes a ese objetivo pueden quedar exentas en virtud del artículo XXIV." Rogamos al Canadá que formule sus observaciones sobre estas afirmaciones.

i) Respuesta del Canadá

7.106 El Canadá no ha invocado la excepción del artículo XXIV para "cualquier tipo de medida". El Canadá ha invocado el artículo XXIV respondiendo a la reclamación de las CE de que el Canadá había otorgado su régimen de franquicia en forma incompatible con el artículo I del GATT porque la mayoría de los vehículos que obtienen ese régimen tienen su origen en los Estados Unidos o México. El Canadá ha señalado que las partes en acuerdos de libre comercio, o en acuerdos provisionales para el establecimiento de una zona de libre comercio, están exentas de lo dispuesto en el artículo I en virtud del artículo XXIV cuando otorgan el régimen de franquicia para los productos de las demás partes en el acuerdo de libre comercio. Es esto lo que el Canadá ha hecho respecto de los productos originarios de los Estados Unidos y México.

7.107 El Grupo Especial no necesita definir los límites jurídicos de la excepción establecida por el artículo XXIV, ni elaborar criterios para determinar cuestiones como la de cuáles son las medidas "inherentes" al objetivo de una zona de libre comercio. Con independencia de qué otras cosas puedan quedar exceptuadas en virtud del artículo XXIV, y de qué otras cosas puedan ser "inherentes" al objetivo de una zona de libre comercio, no cabe duda de que el régimen de franquicia lo es.

j) Pregunta 10 (los "Tres Grandes" de los Estados Unidos frente a los productores extranjeros y los demás fabricantes de los Estados Unidos)

Rogamos al Canadá formular sus observaciones sobre la afirmación de las CE según la cual "la finalidad única y exclusiva [de las medidas en litigio] es otorgar una ventaja a los "Tres Grandes" de los Estados Unidos, no sólo con respecto a los fabricantes extranjeros de vehículos, sino <u>también con respecto a los demás fabricantes establecidos en los Estados Unidos</u>" (subrayado añadido).

i) Respuesta del Canadá

7.108 Las Comunidades Europeas procuran dar fundamento a su aseveración de que las medidas no están comprendidas en el TLCAN. En realidad lo están, como ha explicado el Canadá en su respuesta a la pregunta 9.

7.109 La reclamación de las CE que el Grupo Especial indica en el párrafo 18 es un tanto oscura. Uno de los beneficiarios iniciales de las medidas era la filial canadiense de Volvo, que es un fabricante de las CE. Por otra parte, la situación de los fabricantes en los Estados Unidos no es pertinente a esta diferencia. Las medidas otorgan un régimen de franquicia a los fabricantes en el Canadá facultados. Las medidas no tienen relación alguna con la posibilidad de que los fabricantes instalados en los Estados Unidos importen vehículos del Canadá; y los vehículos producidos en los Estados Unidos por todos los fabricantes pueden entrar en el Canadá con régimen de franquicia, sea en virtud del Pacto del Automóvil o del TLCAN.

k) Pregunta 11 (las prescripciones en materia de proporción y de VAC y el apartado b) del párrafo 8 del artículo XXIV)

En vista de la afirmación del Canadá de que cualquier trato preferencial otorgado a productos de los Estados Unidos y México puede justificarse en virtud del artículo XXIV del GATT, rogamos al Canadá que aclare cómo ve las prescripciones que figuran en el Pacto del Automóvil en materia de proporción y de VAC, habida cuenta de que el apartado b) del párrafo 8 del artículo XXIV dispone lo siguiente: "Se entenderá por zona de libre comercio, un grupo de dos o más territorios aduaneros entre los cuales se eliminen los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas ... con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos de dicha zona de libre comercio" (subrayado añadido).

i) Respuesta del Canadá

7.110 Las prescripciones en materia de proporción y del VAC no son reglamentaciones comerciales restrictivas en el sentido del párrafo 8 del artículo XXIV. Son los requisitos incluidos en la definición de "fabricante" de la MVTO y las SRO, destinados a asegurar que los beneficiarios efectivamente fabriquen en el Canadá. No restringen en forma alguna el comercio entre el Canadá, los Estados Unidos o México, y en consecuencia no excluyen la Zona de Libre Comercio de América del Norte de la definición que figura en el apartado b) de dicho párrafo.

7.111 En cualquier caso, la cuestión de si las prescripciones en materia de proporción y de VAC son o no reglamentaciones comerciales restrictivas carece de todo significado práctico. Toda persona que cumpla los requisitos del certificado de origen del TLCAN puede importar cualquier vehículo de los Estados Unidos o de México con arreglo al Tratado, con independencia de las prescripciones en materia de proporción y del VAC. Esas prescripciones sólo se aplican a las importaciones realizadas con arreglo a la MVTO o a una SRO. Esto puede apreciarse claramente en el caso de los establecimientos de fabricación de Toyota y Honda instalados en los Estados Unidos Los vehículos producidos por esas empresas entran en el Canadá en régimen de franquicia en virtud del TLCAN con independencia de las prescripciones en materia de proporción y del VAC. Lo mismo ocurre con los vehículos importados por empresas beneficiarias de la MVTO o SRO. Si se ha certificado que los vehículos son originarios del territorio del TLCAN, pueden entrar en el Canadá desde los Estados Unidos con régimen de franquicia, independientemente de las prescripciones en materia de proporción y del VAC.

l) Pregunta 42 (la *figura 4* del Canadá: importaciones realizadas mediante la MVTO y las SRO)

Rogamos al Canadá que complemente los datos sobre sus importaciones que se indican en su figura 4 con datos referentes a las importaciones que han obtenido el régimen de franquicia en virtud de: i) la MVTO o las SRO, provenientes de los Estados Unidos y de México; y ii) las importaciones realizadas con arreglo al TLCAN por ajustarse a sus normas de origen (rogamos distinguir los datos de esas dos categorías).

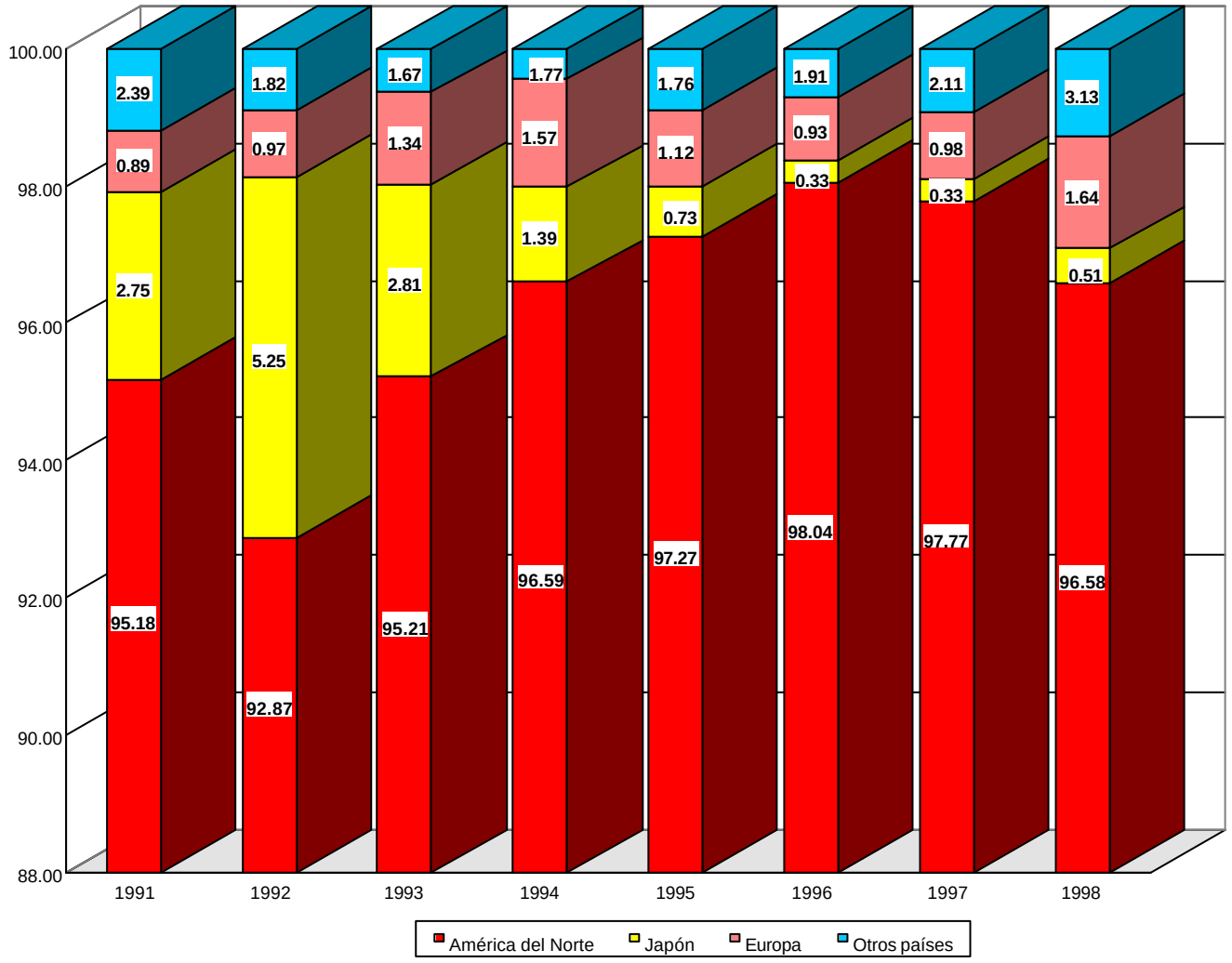
i) Respuesta del Canadá

7.112 Las informaciones incluidas en la *figura 4* tenían por objeto responder a la reclamación del Japón acerca de una discriminación en favor de fabricantes belgas y suecos, indicada en el cuadro 5 presentado por el Japón. Los datos utilizados para elaborar la *figura 4*, que indican que los vehículos de origen japonés representan un porcentaje considerable de las importaciones, se obtuvieron de la misma fuente que utilizó el Japón para crear su cuadro 5. Tanto el cuadro 5 como la *figura 4* presentan las ventas de vehículos importados *por unidades*. La empresa que suministró los datos no

desglosa las ventas de origen norteamericano. Las ventas de origen canadiense, estadounidense y mexicano aparecen en una única cantidad que representa las ventas internas, y el Canadá no puede desglosar los datos. El Canadá no ha logrado obtener datos sobre las ventas de vehículos originarios de los Estados Unidos y de México de ninguna otra fuente. En consecuencia, como solución sustitutiva, el Canadá presenta la información basada en el *valor* de las importaciones. La *figura 5* (presentada a continuación) muestra el porcentaje de las importaciones correspondientes a la MVTO originarias de América del Norte, el Japón, Europa y el resto del mundo. El valor real de estas importaciones está indicado en el Documento probatorio CDA-25.

Figura 5 presentada por el Canadá

Figura 5 - Importaciones al amparo de la MVTO y las SRO
(Porcentaje de vehículos importados, por origen, sobre la base del valor)



7.113 El TLCAN entró en vigor el 1º de enero de 1994. El Canadá no dispone de información sobre las ventas de productos importados del TLCAN: como se dijo, en las estadísticas sobre ventas de que dispone el Gobierno del Canadá todos los vehículos norteamericanos se consideran de producción interna. Como solución sustitutiva, el Canadá presenta a continuación la información basada en el *valor* de las importaciones provenientes del TLCAN correspondientes a cada año desde 1994. Las cifras que siguen representan el valor total de los vehículos importados con arreglo al TLCAN, independientemente de la identidad del importador:

1994: 431.736.609 dólares
1995: 557.865.152 dólares
1996: 697.478.247 dólares
1997: 845.203.530 dólares
1998: 1.655.496.286 dólares

7.114 Las Comunidades Europeas pidieron que el Canadá presentara certificados del TLCAN correspondientes a los vehículos importados en 1998 de los Estados Unidos. Los certificados de 1998 para Chrysler Corporation se presentan adjuntos. También se adjuntan los certificados de 1998 y 1999 de Ford Motor Company. El Canadá no dispone de los certificados de 1998 de General Motors Corp., pero sí tiene los de 1999. Debe observarse, sin embargo, que General Motors of Canada Ltd. no importó ningún modelo en 1998 que no haya importado también en 1999. Esos modelos fueron producidos en ambos años en las mismas fábricas. Los certificados se adjuntan en el Documento probatorio CDA-26.

7.115 Las empresas obtuvieron certificados porque los necesitaban para los vehículos que entraban en los Estados Unidos y México. Fueron proporcionados al Canadá con fines de información para confirmar que cumplían las prescripciones del TLCAN sobre normas de origen. El Canadá tiene entendido que las empresas también entregan certificados a los clientes importantes que adquieren gran cantidad de vehículos, algunos de los cuales desean confirmación de que están adquiriendo vehículos norteamericanos.

7.116 Las empresas siguieron importando vehículos norteamericanos con arreglo a la MVTO porque era ésa la práctica que habían seguido desde 1965. Como el año 1998 fue el primero en que era posible la importación en régimen de franquicia desde los Estados Unidos en virtud del TLCAN, algunas empresas no habían terminado de ajustar sus prácticas administrativas al nuevo régimen.

m) Pregunta 43 (datos sobre el costo de las ventas)

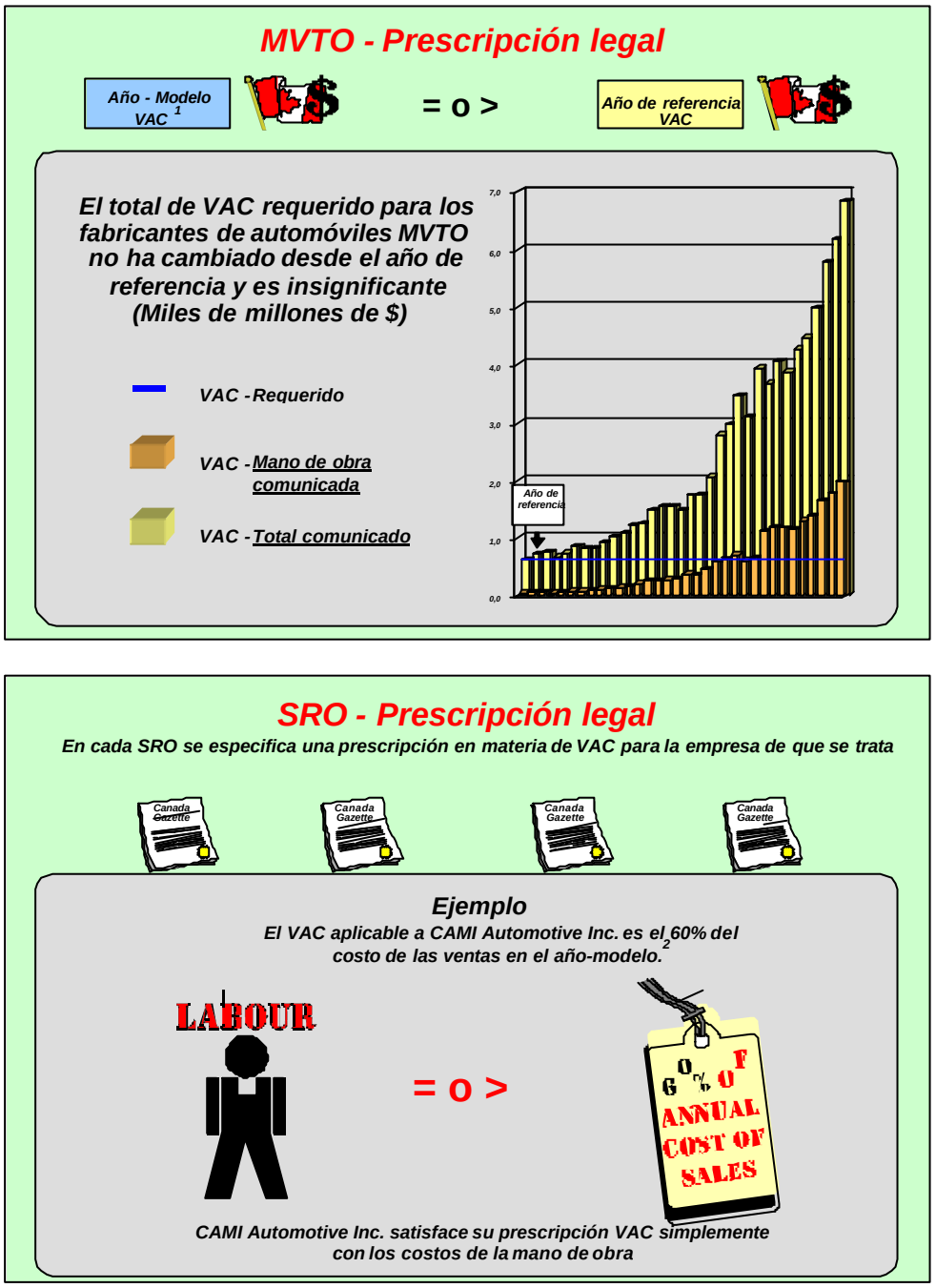
Rogamos al Canadá que complemente los datos presentados en el Documento probatorio CDA-2 indicando el costo agregado de las ventas de cada año correspondiente a cada uno de los productores incluidos en la lista.

i) Respuesta del Canadá

7.117 El Documento probatorio CDA-27 presenta datos sobre el costo agregado de las ventas correspondiente a cada año-modelo, desde 1963-64, respecto de General Motors of Canada Ltd., Ford of Canada Ltd., Chrysler Canada Ltd. (con su estructura de la época) y Volvo (Canada) Ltd. Las *figuras 6* y *7* presentan una comparación del distinto VAC correspondiente a la MVTO, las SRO y las cartas. La *figura 7* presenta la forma en que se emplearía la cifra del costo de las ventas para calcular el crecimiento indicado en las cartas. El costo de las ventas del año de referencia se restaría del costo de las ventas de cada año-modelo posterior. La diferencia resultante se multiplicaría por 60 por ciento (en el caso de los "Tres Grandes"), o por 40 por ciento (en el caso de Volvo (Canada) Ltd.). El resultado de ese cálculo se sumaría entonces a la prescripción del año de referencia, obteniéndose el crecimiento correspondiente a cada empresa.

Figura 6 presentada por el Canadá

Figura 6 - Aplicación de la prescripción en materia de valor) añadido en el Canadá (VAC) a los fabricantes de automóviles



1 Año - Modelo = 1º de agosto - 31 de julio.

2 Costo de las ventas = Costo de producción de los automóviles producidos en el Canadá y vendidos para consumo en el Canadá + costo de los automóviles importados para consumo en el Canadá (basado en el valor a efectos de aduana).

Figura 7 presentada por el Canadá

Figura 7 - Cuantía del valor añadido en el Canadá (VAC) establecida en las cartas

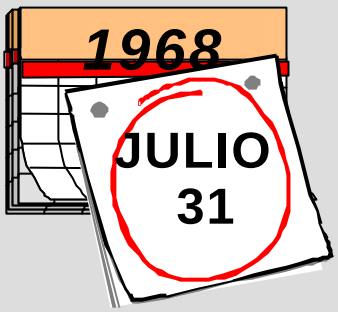
Cartas - No son jurídicamente vinculantes



VAC: cuantía designada y cuantía por incremento

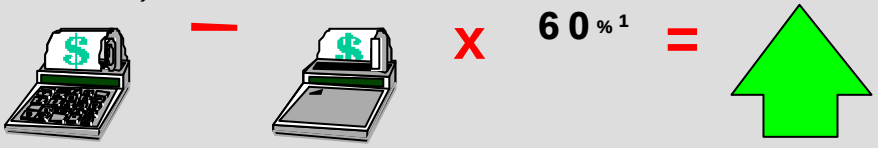
Cuantía designada:

Una cuantía de VAC específica designada una sola vez para el 31 de julio de 1968



Cuantía por incremento:

Costo de las ventas del fabricante (año-modelo en curso) — **Costo de las ventas del fabricante (año de referencia)** x **60 %** [1] = **Incremento del VAC**



1 La cuantía para los Tres Grandes es el 60 por ciento. La cuantía para Volvo (Canada) Ltd. es el 40 por ciento.

7.118 Obsérvese que, en algunas cartas, el cálculo presenta una resta del costo de las ventas del año anterior, y no del año de referencia. En la práctica, sin embargo, al realizarse los cálculos se hicieron siempre empleando el año de referencia.

n) Pregunta 44 (las importaciones y las relaciones de capital entre las empresas)

Rogamos al Canadá formular sus observaciones sobre la siguiente afirmación del Japón: "De hecho, cada fabricante facultado sólo importa vehículos de motor de los países donde su empresa matriz, o una empresa con la que tiene una vinculación de capital, dispone de instalaciones de fabricación."

i) Respuesta del Canadá

7.119 En la práctica, el Canadá comprende que es característico de la industria mundializada del automóvil que exista alguna clase de relación de capital, de fabricación o de índole similar entre los fabricantes de automóviles y las empresas a las que compran sus productos de importación. Así parece ocurrir no sólo con los fabricantes beneficiarios, sino también con fabricantes japoneses y de las CE. Ciertamente ninguno de los reclamantes ha presentado prueba alguna de lo contrario.

7.120 El Canadá señala que, por lo menos en el Canadá, esta práctica es una opción de las empresas y de ningún modo la imponen medidas dispuestas por el Canadá. Ningún aspecto de las medidas del Canadá exige ni fomenta la existencia de tal relación como condición para importar; ni tampoco limitan las medidas del Canadá las opciones de las empresas en cuanto a sus relaciones. Con arreglo a las medidas del Canadá, los fabricantes beneficiarios pueden importar vehículos de cualquier origen que prefieran, con independencia de cualquier relación. Cuando las empresas optan por establecer relaciones, lo hacen libremente y sin limitaciones de empresas ni de países.

7.121 La amplitud de esas opciones privadas pone de manifiesto la mundialización de la industria del automóvil. Las filiales de los fabricantes se extienden a prácticamente todos los países productores de importancia. Por ejemplo, según informaciones suministradas por los "Tres Grandes", esas empresas, por sí solas, actualmente tienen filiales fabricantes de vehículos en un mínimo de 24 países, entre ellos el Japón, Francia, Alemania, Portugal, Suecia y el Reino Unido. El Canadá se remite a su respuesta a las réplicas de los reclamantes, donde al responder a las alegaciones del Japón referentes al artículo I, el Canadá enumeró la totalidad de esos 24 países. El Canadá se remite igualmente a su Documento probatorio CDA-12, en que presentó una lista completa de 1999 de las filiales de empresas del sector del automóvil en el mundo.

7.122 Debe repetirse que se trata de decisiones privadas. Las medidas del Canadá no exigen una distribución geográfica tan amplia de las relaciones de las empresas, ni tampoco limitan en forma alguna la posibilidad de que los fabricantes extiendan sus relaciones a otras empresas o países. El Canadá señala que, con independencia de cualquier requisito del artículo I, resulta evidente que las opciones escogidas por las empresas han dado lugar a una distribución geográfica amplia de relaciones y de fuentes de importación.

o) Pregunta 45 (los tipos de derechos de importación NMF sobre los vehículos de motor desde 1965)

Rogamos al Canadá que presente cifras que indiquen los tipos de derechos de importación NMF del Canadá aplicables a los vehículos de motor desde 1965, incluyendo cualquier evolución de esos tipos.

i) Respuesta del Canadá

Tipos arancelarios NMF del Canadá para los vehículos de motor desde 1963

Entrada en vigor	Tipo consolidado (porcentaje)
1º de abril de 1963	17,5
1º de junio de 1969	15,0
1º de enero de 1980	14,3 (comienzo de las reducciones de la Ronda de Tokio)
1º de enero de 1981	13,6
1º de enero de 1982	12,8
1º de enero de 1983	12,1
1º de enero de 1984	11,4
1º de enero de 1985	10,7
1º de enero de 1986	9,9
1º de enero de 1987	9,2
1º de enero de 1995	8,6 (comienzo de las reducciones de la Ronda Uruguay)
1º de enero de 1996	8,0
1º de enero de 1997	7,3
1º de enero de 1998	6,7
1º de enero de 1999	6,1

p) Pregunta 2.6) del Japón (zonas francas, programas de devolución de derechos y clasificación arancelaria basada en el uso final)

El Canadá se ha referido a las zonas francas, los programas de devolución de derechos y la clasificación arancelaria basada en el uso final. El Japón no comprende la pertinencia de esas medidas respecto del presente asunto.

- *Con arreglo a la analogía que presenta el propio Canadá entre el Pacto del Automóvil y las zonas francas, ¿están obligados los fabricantes beneficiarios del Pacto del Automóvil a pagar los derechos de aduana sobre los vehículos importados, de los que fueron exonerados en la frontera en virtud de la exención de derechos, cuando venden esos vehículos a cualquier persona en el Canadá? ¿Podría el Canadá presentar la definición de las zonas francas y un ejemplo en que el Pacto del Automóvil se administre de ese modo?*

- *Con arreglo a la analogía que presenta el propio Canadá entre el Pacto del Automóvil y los programas de devolución de derechos, ¿están obligados los fabricantes beneficiarios del Pacto del Automóvil a reexportar a cualquier otro país los vehículos que han importado en régimen de franquicia en virtud de la exención de derechos para poder gozar de los beneficios de la devolución de derechos? ¿Podría el Canadá presentar la definición y un ejemplo en que el Pacto del Automóvil se administre de ese modo?*

- *Con arreglo a la analogía que presenta el propio Canadá entre el Pacto del Automóvil y la clasificación arancelaria basada en el uso final, ¿es obligatorio que los vehículos importados con régimen de franquicia en virtud de la exención de derechos se utilicen en algún otro producto distinto del propio vehículo? ¿Podría el Canadá presentar la definición de*

clasificación arancelaria basada en el uso final y un ejemplo en que el Pacto del Automóvil se administre de ese modo?

- *Con arreglo a cada uno de los sistemas expuestos anteriormente, ¿se supone que los importadores deben ser habilitados para gozar de la exención de derechos? En caso afirmativo, ¿cuáles son las condiciones de esa habilitación o los requisitos para poder obtenerla?*

i) Respuesta del Canadá

7.123 El Japón ha interpretado mal el argumento del Canadá. El Canadá no ha afirmado en ningún momento que la MVTO y las SRO sean en sí mismas programas de zonas francas o de devolución de derechos ni clasificaciones arancelarias basadas en el uso final. El Canadá estaba respondiendo al argumento del Japón según el cual *toda* condición a la importación que no esté relacionada con el producto mismo es una infracción del artículo I. Ese argumento es erróneo, como lo demuestra la existencia de numerosos programas que imponen a la importación condiciones que no se relacionan con el producto mismo.

7.124 Los programas sobre zonas francas exigen que los productos se importen por determinados importadores y para determinados usos. Los programas de devolución de derechos exigen que los productos se incorporen en productos acabados y se reexporten. Las clasificaciones basadas en el uso final exigen que los productos se destinen a determinado uso. En cada uno de estos casos se trata evidentemente de una *condición* impuesta a la importación que no se relaciona con los productos mismos. Todas ellas están permitidas.

7.125 El simple hecho de que la MVTO y las SRO fijen condiciones para la importación no determina por sí solo que esas medidas constituyan infracción del artículo I. Ese artículo no impide la imposición de condiciones a la importación. No impide que los Miembros limiten el número de importadores beneficiarios, ni que fijen criterios para otorgar el beneficio a esos importadores. Si así fuera, estarían prohibidos todos los regímenes de licencias. El artículo I sólo impide el otorgamiento de una ventaja a los productos de un país sin que se extienda inmediata e incondicionalmente esa ventaja a los productos de todos los Miembros.

q) Pregunta 4 de las CE (la *figura 4* del Canadá: importaciones efectuadas al amparo de la MVTO y las SRO)

La figura 4 del Canadá no parece indicar las importaciones efectuadas al amparo de la MVTO de 1998 y de las SRO originarias de los Estados Unidos y de México. Además, los porcentajes que se indican en esa figura no parecen tomar en consideración tales importaciones. Rogamos al Canadá que explique esta aparente omisión. ¿Significa que desde 1991 todas las importaciones provenientes de los Estados Unidos y de México se rigieron por el CUSFTA o el TLCAN? Rogamos al Canadá indicar cuáles serían los porcentajes pertinentes si se tomaran en consideración las importaciones provenientes de los Estados Unidos y de México efectuadas al amparo de la MVTO de 1998 y las SRO.

i) Respuesta del Canadá

7.126 No hay ninguna omisión. El Canadá preparó la *figura 4* sobre la base de la lista de países que figuran en el cuadro 6 presentado por el Japón. Los datos en que se apoya esta figura se encuentran en el Documento probatorio CDA-6. Esto no significa que desde 1991 todas las importaciones provenientes de los Estados Unidos y México se hayan regido por el CUSFTA o el TLCAN. Los porcentajes nada tienen que ver con el argumento del Japón que el Canadá estaba refutando.

r) Pregunta 6 de las CE (datos sobre el costo de las piezas y materiales y el costo de las ventas)

Rogamos al Canadá que facilite los siguientes datos, en promedios correspondientes a todos los beneficiarios de la MVTO y las SRO para cada clase de vehículos, respecto del último año-modelo sobre el cual se disponga de información:

- *el porcentaje del costo de las piezas y materiales en relación con el costo de las ventas;*
- *el porcentaje del VAC en relación con el costo de las ventas de los vehículos fabricados en el Canadá;*
- *el porcentaje del VAC en relación con el costo de las ventas de los vehículos vendidos en el Canadá.*

i) Respuesta del Canadá - nota preliminar

7.127 Todas las cifras que se indican corresponden al año-modelo 1996-97.

ii) Respuesta del Canadá: porcentaje del costo de las piezas y materiales en relación con el costo de las ventas

7.128 Nota: "Costo de las ventas" es una expresión que comprende únicamente el costo, para el fabricante, de los vehículos vendidos para su consumo en el Canadá. En otras palabras, el costo de las ventas es la suma de: i) el costo de producción de los vehículos nacionales vendidos para su consumo en el Canadá; y ii) el costo de los vehículos importados para su venta en el Canadá (sobre la base de su valor a los efectos de los derechos). En el costo de las ventas no se incluyen los vehículos vendidos para la exportación. El Canadá no compila, ni tiene, un "costo de las ventas" correspondiente a todos los vehículos fabricados en el Canadá. En consecuencia, cuando las Comunidades Europeas preguntan cuál es el porcentaje de las piezas y materiales en relación con el costo de las ventas, el resultado no tiene significado útil. Supone tomar el valor de todas las piezas y materiales empleados en la producción canadiense y compararlo con el costo de los vehículos vendidos únicamente para su consumo en el Canadá (tanto importados como de fabricación nacional). Esta circunstancia, evidentemente, determina que los porcentajes sean exagerados.

7.129 Los porcentajes de las piezas y materiales en relación con el costo de las ventas (de vehículos vendidos para su consumo en el Canadá) son los siguientes:

Automóviles: 167 por ciento;
Vehículos comerciales específicos: 211 por ciento;
Autobuses: 192 por ciento.

iii) Respuesta del Canadá: porcentaje del VAC en relación con el costo de las ventas de los vehículos fabricados en el Canadá

7.130 Nota: En esta pregunta se pide una comparación del VAC con el costo de las ventas de los vehículos fabricados en el Canadá únicamente. Como ya se ha explicado, el Canadá no dispone de cifras sobre el costo de las ventas que se solicita porque incluiría el costo de vehículos exportados. El Canadá presentará los porcentajes del VAC en relación con el costo de las ventas de los vehículos fabricados en el Canadá y vendidos para su consumo en el país. Esta circunstancia determina una

exageración de los porcentajes, porque se compara *el total* del VAC con sólo una parte del costo de las ventas (es decir, omitiendo el costo de las ventas de vehículos importados).

7.131 Los porcentajes del VAC en relación con los vehículos fabricados en el Canadá y vendidos para el consumo en el país son los siguientes:

Automóviles: 204 por ciento;
Vehículos comerciales específicos: 203 por ciento;
Autobuses: 188 por ciento.

iv) Respuesta del Canadá: porcentaje del VAC en relación con el costo de las ventas de los vehículos vendidos en el Canadá.

7.132 Nota: El Canadá no dispone del costo de las ventas de todos los vehículos vendidos en el país, que incluiría los vehículos vendidos para la exportación. Como ya se ha indicado, el Canadá sólo puede presentar el porcentaje del VAC en relación con el costo de las ventas de los vehículos vendidos para su consumo en el país. Éste es el cálculo empleado para determinar si empresas como CAMI Automotive Inc. han cumplido o no las prescripciones en materia de VAC de su respectiva SRO.

7.133 Los porcentajes de que se dispone son los siguientes:

Automóviles: 47 por ciento;
Vehículos comerciales específicos: 57 por ciento;
Autobuses: 116 por ciento.

s) Pregunta 7 de las CE (importaciones de automóviles provenientes de los Estados Unidos y México efectuadas en 1998 al amparo de la MVTO)

Rogamos al Canadá que indique cuántos automóviles (en unidades o en valor, o en ambas formas) se importaron durante 1998 de los Estados Unidos y de México por los beneficiarios de la MVTO:

- *mediante la exención arancelaria;*
- *en el marco del TLCAN;*
- *con el tipo de derechos NMF*.

i) Respuesta del Canadá

- *Mediante la exención arancelaria*

7.134 El valor total de los automóviles importados de los Estados Unidos en 1998 al amparo de la MVTO fue de 9.541 millones de dólares. El valor total de los automóviles importados de México en 1998 al amparo de la MVTO fue de 419 millones de dólares. Estas cifras suman un total de 9.960 millones de dólares.

7.135 Nota: Esta cifra no es la misma que se presenta para "América del Norte" respecto de 1998 en el Documento probatorio CDA-25, presentado en respuesta a la pregunta 42 del Grupo Especial. Esa pregunta pedía el total de los *vehículos* importados por beneficiarios de la MVTO y de las SRO, y no sólo de la primera.

- *En el marco del TLCAN*

7.136 El total correspondiente a todos los vehículos se presenta en la respuesta a la pregunta 42 del Grupo Especial. Como las Comunidades Europeas han pedido información referente sólo a los beneficiarios de la MVTO, y no de las SRO, sería preciso determinar los valores de importación correspondientes a cada empresa por separado, y después sumarlos. El Canadá no dispone de datos referentes a cada empresa, y en consecuencia no puede suministrar la información solicitada.

- *Con el tipo de derechos NMF*

7.137 El Canadá no dispone de esta información por la misma razón expuesta anteriormente.

t) Pregunta 52 (actos privados y medidas gubernamentales)

Rogamos a las CE y al Japón que respondan a los argumentos formulados por el Canadá en su respuesta a la pregunta 4 del Grupo Especial en el sentido de que el informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto Japón - Medidas que afectan a las películas y el papel fotográficos de consumo *ofrece escasa ayuda al Grupo Especial en este asunto, en especial porque "el análisis del Grupo Especial acerca de la palabra 'medida' estuvo centrado en consideraciones que se referían particularmente al país cuya 'medida' se estaba examinando".*

i) Respuesta del Japón

7.138 Como lo indicó el Gobierno del Japón en su respuesta a la pregunta 4 del Grupo Especial, el Japón comparte en última instancia la conclusión del Canadá de que el asunto *Películas* no es pertinente al presente caso. Todas las medidas sometidas a un procedimiento de solución de diferencias de la OMC tienen sus propias características exclusivas que reflejan la situación económica, social y política del país en examen. En su respuesta a la pregunta 4 del Grupo Especial, el Canadá parece haber tratado de descalificar la afirmación del Japón de que las Cartas de Compromiso constituían infracción del párrafo 4 del artículo III por el procedimiento de analizar meticulosamente el concepto de "medida" en el apartado b) del párrafo 1 del artículo XXIII del GATT, en lugar de analizar el concepto de "prescripción" en el párrafo 4 del artículo III. Es esta última disposición del GATT la que el Japón afirma que ha sido infringida en el presente caso, como se indicó en su respuesta a la pregunta 51 del Grupo Especial y en otros documentos.

ii) Respuesta de las CE

7.139 El informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Japón - Películas* es pertinente a este asunto en dos aspectos diferentes.

7.140 En primer lugar, el Grupo Especial declaró que "el hecho de que una determinada acción sea realizada por particulares no excluye la posibilidad de que pueda considerarse una medida gubernamental si hay una intervención suficiente del gobierno en ella".[711]

7.141 Esta constatación fue presentada por el Grupo Especial como la ratificación de un principio firmemente establecido y de aplicación general, y no como una constatación excepcional justificada por las características exclusivas del sistema político japonés. Si algo cabe decir es que el grado de

[711] Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Japón - Películas*, *supra*, nota 93, párrafo 10.56.

intervención gubernamental en las Cartas de Compromiso es mayor que en algunos de los actos que se consideraron "medidas" gubernamentales en el asunto *Japón - Películas*.[712]

7.142 En segundo lugar, el Grupo Especial declaró que era posible que "incluso declaraciones de política general del gobierno formuladas en términos indicativos y no vinculantes tengan sobre los particulares efectos similares a los de una medida jurídicamente vinculante".[713]

7.143 También en este caso el Grupo Especial formuló su conclusión en términos de validez general y no la limitó a las circunstancias específicas del asunto en examen. En cualquier caso, como ya se explicó por las Comunidades Europeas, esta cuestión ni siquiera se plantea en el presente asunto. A diferencia de las medidas del Japón, las Cartas de Compromiso no son meras declaraciones de política general del gobierno. Están formuladas en términos obligatorios y ambas partes las consideraron vinculantes. Además, la presentación de las Cartas de Compromiso era una condición necesaria para el otorgamiento de la exención arancelaria. Por el contrario, en el asunto *Japón - Películas* no había ninguna vinculación directa entre las medidas y el otorgamiento de determinado beneficio gubernamental.

2. Preguntas y respuestas relativas a las reclamaciones basadas en el párrafo 4 del artículo III del GATT

a) Pregunta 13, en parte (las prescripciones en materia de proporción)

Las CE alegan que la prescripción en materia de proporción es incompatible con el párrafo 4 del artículo III del GATT porque el límite máximo del valor total de las ventas funciona en la práctica "de modo que restringe exclusivamente la venta de vehículos de motor importados". A este respecto, las CE afirman también que "la consecuencia de las prescripciones en materia de proporción es que los beneficiarios no pueden, sin perder el beneficio de la exención arancelaria, vender en el Canadá vehículos de motor importados en número superior a una determinada cuantía que está directamente relacionada con el valor de venta de los vehículos de motor que han producido en el país".

Las CE afirman asimismo que la prescripción en materia de proporción es incompatible con el párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo sobre las MIC porque está comprendida en el alcance del párrafo b) del punto 1 de la Lista ilustrativa. Las CE explican esta opinión afirmando que "con arreglo a las prescripciones en materia de proporción la cantidad de vehículos de motor importados que un beneficiario puede vender en el Canadá (y que, por consiguiente, puede estar interesado en 'comprar') varía dependiendo del valor de los vehículos de motor que exporte".

- *El argumento de las CE sobre la incompatibilidad de la prescripción en materia de proporción con el párrafo 4 del artículo III del GATT ¿es idéntico a su argumento sobre la incompatibilidad de esa prescripción con el apartado b) del punto 1 de la Lista ilustrativa anexa al Acuerdo sobre las MIC?*

i) Respuesta de las CE

7.144 No. Son similares, pero no idénticos. Las Comunidades Europeas sostienen que las prescripciones en materia de proporción constituyen infracción del párrafo 4 del artículo III porque imponen un límite cuantitativo a las ventas de vehículos de motor importados mediante la exención arancelaria. Que esa limitación se vincule o no con el volumen de las exportaciones es indiferente a

[712] Véase, por ejemplo: ibíd., párrafos 10.98 y 10.299.

[713] Ibíd., párrafo 10.49.

los efectos de establecer una infracción del párrafo 4 del artículo III. Basta para ello con demostrar que las ventas de productos importados están limitadas, mientras que no lo están las ventas de productos nacionales similares.

7.145 Por otro lado, la reclamación de las CE fundada en el apartado b) del punto 1 de la Lista ilustrativa consiste en que la prescripción en materia de proporción estipula un límite a la venta de vehículos importados que está "relacionado" con el volumen de vehículos exportado por cada beneficiario. En consecuencia, esta reclamación introduce un elemento adicional, que no se requiere para determinar una infracción del párrafo 4 del artículo III: a saber, que la limitación de las ventas internas esté relacionada con el valor de las exportaciones.

b) Pregunta 14 (las prescripciones en materia de proporción)

En apoyo de su opinión según la cual la prescripción en materia de proporción entre la producción y las ventas es incompatible con el párrafo 4 del artículo III del GATT, el Japón plantea el caso de un fabricante beneficiario del Pacto del Automóvil que decidiera aumentar sus ventas en el mercado interior de vehículos de motor producidos en el Canadá, lo cual "aumentaría la competencia para las ventas de vehículos de motor importados similares".

- *¿Considera el Japón que cualquier medida que dé lugar a un aumento de la producción interna de un producto y de ese modo intensifique la presión competitiva que pesa sobre los productos similares importados como consecuencia del aumento de las ventas internas de ese producto es, en sí misma, incompatible con el párrafo 4 del artículo III?*

- *¿Cómo responde el Japón al argumento del Canadá de que la relación entre la producción y las ventas es comparable con "una subvención basada en la producción, que requiere un determinado nivel de producción para obtener un nivel determinado de beneficios", y que tal subvención basada en la producción no constituye una infracción del artículo III?*

- *En relación con lo anterior: ¿cuál es la opinión del Japón sobre el argumento planteado por el Canadá en el sentido de que "[N]i el GATT ni ningún otro Acuerdo de la OMC prohíbe adoptar medidas que aumenten los niveles de producción; la afirmación de que el mero aumento de la producción nacional afecta desfavorablemente a las condiciones de la competencia para productos importados similares no tiene fundamento alguno en la jurisprudencia"?*

i) Respuesta del Japón

El Japón se referirá a estas cuestiones en su escrito de réplica.

c) Pregunta 15 (las prescripciones en materia de proporción)

Con referencia a sus argumentos anteriores, rogamos al Canadá que explique su opinión acerca de si la relación entre la producción y las ventas afecta o no a la venta en el mercado interior del Canadá de los vehículos de motor importados distintos de los importados por beneficiarios de la MVTO y de SRO.

i) Respuesta del Canadá

7.146 Las relaciones entre la producción y las ventas no afectan a las ventas en el mercado interior del Canadá de ninguna clase de vehículos, ya sean importados o de fabricación nacional. Los argumentos anteriores del Canadá se refieren al argumento de las CE según el cual las proporciones

tienen el efecto de que las empresas beneficiarias limiten sus ventas de productos importados sin limitar sus ventas de vehículos nacionales. Esos párrafos, por lo tanto, explican las razones por las que las proporciones no afectan a la venta en el mercado interior de productos importados por beneficiarios de la MVTO y las SRO. Las proporciones simplemente determinan si las importaciones de la empresa estarán sujetas a derechos o gozarán del régimen de franquicia. Las empresas beneficiarias de la MVTO y las SRO pueden importar y vender libremente todos los vehículos que quieran. Mientras las ventas se mantengan dentro de la proporción correspondiente, las importaciones gozan de franquicia. Una vez que las ventas exceden de esa proporción, el fabricante debe pagar los derechos NMF normales sobre las importaciones subsiguientes. En ninguno de los dos casos existe efecto alguno sobre las condiciones de venta en el mercado interior del Canadá.

7.147 Las proporciones determinan si los productos están o no sujetos a derechos. En otras palabras, el único efecto posible se relaciona con la importación de los productos.

7.148 Las proporciones entre la producción y las ventas tampoco afectan a la venta en el mercado interior de vehículos importados por empresas no beneficiarias de la MVTO ni de SRO. Esas empresas no están obligadas a mantener ninguna clase de proporción, y pueden importar y vender vehículos, con sujeción únicamente a los derechos NMF del Canadá para los vehículos de motor. El argumento de las CE no puede aplicárseles.

7.149 El Canadá desea señalar también que las proporciones no tienen efectos, ni existía el propósito de que los tuvieran, sobre las condiciones del mercado en el Canadá. Como ya se ha indicado, los niveles de la producción canadiense están muy por encima de los niveles mínimos exigidos por las proporciones. Éstas, por lo tanto, no han acrecentado el número de vehículos de producción nacional disponibles para la venta en el mercado canadiense. Los fabricantes producen vehículos por razones comerciales, y no para acrecentar sus posibilidades de importación.

d) Pregunta 16 (significado de la palabra "prescriban" en el encabezamiento de la Lista ilustrativa del Acuerdo sobre las MIC)

El Canadá afirma que el texto del Acuerdo sobre las MIC "establece expresamente que se prohíben las MIC que 'prescriben' la compra o la utilización de productos de origen nacional". Rogamos al Canadá precisar sus opiniones acerca del significado de la palabra "prescriban", que figura en el encabezamiento de la Lista ilustrativa del Acuerdo sobre las MIC, especialmente en vista del texto conforme al cual "las MIC incompatibles con el párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994 comprenden las que sean obligatorias ... o cuyo cumplimiento sea necesario para obtener una ventaja, y que prescriban ...".

i) Respuesta del Canadá

7.150 El encabezamiento del párrafo 1 de la Lista ilustrativa se refiere a "las MIC incompatibles con la obligación de trato nacional establecida en el párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994". En consecuencia, sólo se refiere a medidas que ya hayan sido consideradas MIC, y establece un criterio en dos etapas para determinar si están comprendidas en la Lista.

7.151 En primer lugar, la medida tiene que ser obligatoria *o* exigible en virtud de la legislación nacional o de resoluciones administrativas, *o bien* su cumplimiento tiene que ser necesario para obtener una ventaja. En segundo lugar, la medida en cuestión debe *prescribir* alguno de los actos enumerados en los apartados a) y b).

7.152 La primera parte del criterio establecido en el encabezamiento se refiere a si la MIC presuntamente prohibida es o no una medida vinculante. Si la respuesta a esta pregunta es negativa,

la MIC no está comprendida en la Lista ilustrativa. Si la respuesta es afirmativa, corresponde determinar si el carácter vinculante corresponde o no a los tipos que se enuncian en los apartados a) y b).

7.153 Las prescripciones en materia de VAC que figuran en la MVTO y en las SRO son medidas vinculantes en el sentido del encabezamiento de la Lista ilustrativa. Son obligatorias y exigibles. Sin embargo, no están comprendidas en la segunda parte del criterio del encabezamiento porque no "prescriben" los actos enumerados en los apartados a) ni b). No "prescriben": a) la compra o la utilización de productos de origen nacional, ni b) que las compras o la utilización de productos de importación se limiten a una cantidad relacionada con el volumen o el valor de los productos locales que la empresa exporta. No figuran incluidos en los ejemplos de las MIC prohibidas.

7.154 Las cantidades adicionales de VAC que se encuentran en las cartas no están comprendidas en el alcance del párrafo 4 del artículo III, y no están comprendidas en la primera parte del criterio establecido en el encabezamiento de la Lista ilustrativa, porque no son obligatorias ni exigibles y su cumplimiento no es necesario para obtener una ventaja.

e) Pregunta 17 (las cartas)

El Canadá afirma que los argumentos de las CE según los cuales se exigieron a los fabricantes determinadas Cartas de Compromiso como condición para que el Canadá firmara el Pacto del Automóvil, y los beneficiarios supusieron que el incumplimiento de esas cartas daría lugar a que el Canadá retiraría la exención arancelaria, carecen de fundamento en los hechos. El Canadá afirma que el incumplimiento de los compromisos voluntarios no daría lugar a que se denegara el régimen de franquicia y que el Departamento de Industria del Canadá no examina si las empresas beneficiarias de la MVTO han cumplido o no los compromisos asumidos en sus cartas.

En vista de las afirmaciones de las CE y el Japón, y sin perjuicio de la opinión del Grupo Especial acerca de si es o no adecuado calificar las Cartas de Compromiso como "prescripciones" en el sentido del párrafo 4 del artículo III del GATT, rogamos al Canadá que facilite una explicación más detallada de los siguientes puntos:

- *las circunstancias en que se presentaron las Cartas de Compromiso, en particular en lo que respecta a cualquier papel que hayan cumplido las autoridades del Canadá, y la relación entre las cartas y el Pacto del Automóvil;*
- *la naturaleza de los compromisos incluidos en las cartas;*
- *el significado práctico actual de esos compromisos, si tienen alguno;*
- *la relación entre los compromisos que contienen las cartas y las prescripciones de la MVTO de 1998 y las SRO; y*
- *los mecanismos adoptados, en caso de que haya habido alguno, para obtener informaciones sobre la aplicación de los compromisos incluidos en las cartas.*

i) Respuesta del Canadá

7.155 Cuando se concertó el Pacto del Automóvil, el Gobierno del Canadá procuró seguridades de que las empresas comprendían el nuevo sistema. Les suministró un proyecto de carta en que se esbozaban las prescripciones que regirían en virtud del Pacto y lo que se confiaba en alcanzar como consecuencia de ello. Las empresas podían modificar la carta libremente en la forma que prefiriesen:

por ejemplo, la de General Motors of Canada Ltd. es diferente de las demás en su forma y en su contenido, y ello no afectó en modo alguno a la situación de la empresa como beneficiaria de la MVTO.

7.156 Los compromisos incluidos en las cartas son una formulación de lo que se confiaba en alcanzar mediante la aplicación por el Canadá del sistema del Pacto del Automóvil. Carecen en el Canadá de toda entidad o existencia jurídicas porque no son contratos, ni leyes, ni reglamentos. No pueden dar origen a ninguna clase de obligación ni deber. Como lo ha indicado el Canadá, su Gobierno carece de facultades legales para denegar los beneficios de la MVTO y las SRO por el incumplimiento de los compromisos. Tampoco puede aplicarse ninguna otra clase de sanción.

7.157 Las cartas no tienen ningún significado práctico actual. No hay ningún beneficio que dependa del cumplimiento de los niveles de VAC indicados en las cartas, ni existe sanción alguna por el hecho de que no se alcancen. Ni el Gobierno, ni las empresas interesadas, consideran que las cartas sean vinculantes en ningún sentido.

7.158 Las cantidades de VAC indicadas en las cartas no están relacionadas con las prescripciones de la MVTO y las SRO. Esas prescripciones determinan si las empresas tienen derecho o no a los beneficios del régimen de franquicia en determinado año. Son independientes y completas en sí mismas. Las cartas son una expresión de lo que se confiaba en alcanzar mediante el sistema del Pacto del Automóvil. El éxito o el fracaso en cuanto a la realización de esas expectativas no tiene relación alguna con el cumplimiento de las prescripciones de la MVTO o las SRO.

7.159 No existe ningún mecanismo para la obtención de informaciones referentes a la aplicación de las cartas. Alguna de esa información figura en la reunida para verificar si las empresas estaban o no cumpliendo sus prescripciones legales con arreglo a la MVTO y las SRO. Con gran parte de esa información no ocurre lo mismo, y el Gobierno del Canadá no realiza ningún esfuerzo para obtenerla. Aunque algunas empresas la presentan de todos modos, el Gobierno no realiza auditorías ni otras verificaciones de las cantidades que esas empresas informan.

f) Pregunta 18 (las cartas y la cuestión de los actos privados y las medidas gubernamentales)

El Canadá sostiene que ciertas Cartas de Compromiso no son "prescripciones" en el sentido del párrafo 4 del artículo III del GATT, sobre la base de que no tienen ninguna entidad ni eficacia jurídicas, y de que el Gobierno del Canadá carece de facultades legales para negar el régimen de franquicia por incumplimiento de los compromisos voluntarios que figuran en esas cartas. ¿Cuál es la opinión del Canadá sobre el argumento de las CE y Corea en el sentido de que la jurisprudencia del GATT y la OMC, cuya manifestación más reciente es el informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto Japón - Medidas que afectan a las películas y el papel fotográfico de consumo *(WT/DS44/R), apoya la caracterización de las Cartas de Compromiso como medidas imputables al Gobierno del Canadá?*

i) Respuesta del Canadá

7.160 Los argumentos de las Comunidades Europeas y Corea son equivocados. Las cartas no son medidas en el sentido del párrafo 4 del artículo III porque no son vinculantes para las empresas que las han presentado.

7.161 El Grupo Especial que se ocupó del asunto *Japón - Películas* declaró con claridad que la cuestión de si determinado acto constituía o no una "medida" debía determinarse caso por caso, teniendo en cuenta el contexto en que se hubiera realizado el acto. Los actos privados sólo pueden ser

medidas gubernamentales cuando ha existido suficiente intervención del gobierno; por ejemplo, cuando se ejerce "la máxima presión posible" sobre el sector privado, y "la razón de ser y los elementos esenciales del conjunto de medidas eran los de un sistema formal".[714] En el contexto canadiense no existe ningún sistema administrativo fuera del sistema reglamentario formal. El Gobierno no puede orientar los actos privados sino mediante determinada ley o reglamento. Ninguna ley ni reglamento exigía la presentación de las cartas, y ninguna ley ni reglamento exige que las empresas cumplan los compromisos que formularon. Las cartas, por lo tanto, no pueden constituir medidas.

7.162 Aun cuando el Grupo Especial llegara a la conclusión de que son "medidas", quedaría en pie la cuestión de si están o no comprendidas en el concepto de "cualquier ley, reglamento o prescripción", del párrafo 4 del artículo III. El Canadá recuerda aquí su respuesta a la pregunta 4 del Grupo Especial. El Grupo Especial que se ocupó del asunto *Japón - Películas* no se refirió a la interpretación de esa frase; en lugar de ello señaló dos veces que "prescripción" parece tener un significado más restringido que "medida". A continuación partió del supuesto, a los efectos de su análisis, de que "cualquier ley, reglamento o prescripción" abarca una gama amplia de actos del gobierno y acciones de particulares que pueden asimilarse a medidas gubernamentales.

7.163 El Japón y las Comunidades Europeas, en su carácter de partes reclamantes, tienen sobre sí la carga de probar que las cartas son imputables al Gobierno del Canadá y constituyen una "ley, reglamento o prescripción" en el sentido del párrafo 4 del artículo III. Como las circunstancias que se manifestaban en casos anteriores no se encuentran en éste, las partes reclamantes no pueden realizar esa prueba.

g) Pregunta 46 (las prescripciones en materia de proporción)

Las CE afirman que "la consecuencia de las prescripciones en materia de proporción es que los beneficiarios no pueden, sin perder el beneficio de la exención arancelaria, vender en el Canadá vehículos de motor importados en número superior a una determinada cuantía que está directamente relacionada con el valor de venta de los vehículos de motor que han producido en el país".

En su respuesta a la pregunta 13 del Grupo Especial, las CE observan que "las prescripciones en materia de proporción constituyen infracción del párrafo 4 del artículo III porque imponen un límite cuantitativo a las ventas de vehículos de motor importados mediante la exención arancelaria".

Las CE también han sostenido que "las prescripciones en materia de proporción son medidas internas reguladas por el artículo III, y no por el artículo XI, porque no afectan al derecho de importar vehículos de motor sino al derecho de venderlos en el Canadá".

Rogamos a las CE que expliquen más precisamente si su argumento consiste en que las prescripciones en materia de proporción restringen las ventas en el mercado interior del Canadá de cualquier tipo de vehículos de motor importados, o en que restringen las ventas en ese mercado interior de los vehículos de motor importados en régimen de franquicia.

[714] Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Japón - Películas*, *supra*, nota 93, párrafo 10.54, donde se cita el informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Japón - Semiconductores*, *supra*, nota 112.

i) Respuesta de las Comunidades Europeas

7.164 Las Comunidades Europeas sostienen que las prescripciones en materia de proporción limitan la venta en el Canadá de vehículos de motor importados mediante la exención arancelaria.

h) Pregunta 47 (las prescripciones en materia de proporción)

¿Cuál es la respuesta de las CE al argumento del Canadá de que el único efecto que pueden tener las prescripciones en materia de proporción se relaciona con la importación de los productos en cuestión (respuesta del Canadá a la pregunta 15 del Grupo Especial) y a la observación del Canadá según la cual "el argumento de las CE convertiría una medida que establece las condiciones en que la importación tiene lugar -que es evidentemente una medida en la frontera- en un límite de las ventas en el mercado interior con arreglo al párrafo 4 del artículo III"?

i) Respuestas de las Comunidades Europeas

7.165 Las prescripciones en materia de proporción no restringen el derecho a importar vehículos de motor mediante la exención arancelaria. Limitan el derecho de vender en el Canadá vehículos ya importados en el país mediante la exención arancelaria. En consecuencia, las restricciones en materia de proporción son medidas internas en el sentido del artículo III del GATT, y no medidas en la frontera. Como ya lo explicaron las Comunidades Europeas, la distinción entre las medidas aplicadas a la importación sujetas al artículo XI del GATT y las medidas internas sujetas al artículo III es una distinción formal, y no basada en los efectos de las medidas sobre el volumen de las importaciones.

i) Pregunta 48 (las prescripciones en materia de proporción)

Con referencia al argumento del Canadá de que las prescripciones en materia de proporción no afectan a la venta en el mercado interior de vehículos de motor importados, rogamos al Canadá responder al argumento de las CE según el cual "todo incremento del valor de venta de los vehículos de motor producidos en el Canadá por el beneficiario dará lugar automáticamente a un incremento idéntico del valor de las ventas nacionales permitidas", mientras que "un incremento de las importaciones de vehículos de motor no conlleva un incremento del valor de las ventas nacionales permitidas".

i) Respuesta del Canadá

7.166 El argumento de las CE parte de una premisa errónea. No existe limitación alguna a las ventas en el mercado interior, en ninguna circunstancia, para ningún fabricante ni para ninguna otra persona. En consecuencia, es inapropiada la referencia de las CE a las "ventas nacionales permitidas". El Canadá se remite a sus argumentos anteriores, que explican el funcionamiento de las proporciones. La producción no afecta en modo alguno al valor de los vehículos que pueden venderse en el Canadá. Sólo tiene posibilidades de afectar al valor de los vehículos que pueden importarse en régimen de franquicia.

7.167 La relación entre la producción y las ventas no fija ninguna clase de restricción cuantitativa sobre el valor ni sobre el volumen de las ventas en el mercado interior, ya sea de vehículos de fabricación nacional o de vehículos importados. En el caso de que una empresa actuara en el nivel de la proporción que tuviera establecida, o cerca de él, simplemente tendría que empezar a pagar derechos sobre sus importaciones de vehículos. Desde luego, como lo aclaró el Canadá en su respuesta inicial, los fabricantes están actuando en los hechos muy por encima de las proporciones prescritas. Pero en ningún caso existe limitación alguna del número de vehículos importados que pueden venderse en el Canadá.

7.168 El Canadá entiende ahora que el argumento de las CE se refiere exclusivamente a los vehículos importados en régimen de franquicia mediante la MVTO o las SRO. Las CE sostienen que, como existe un límite del valor que puede importarse en régimen de franquicia, los vehículos así importados están en situación de desventaja respecto de su venta en el mercado interior. Las Comunidades Europeas reconocen que los demás vehículos importados reciben un trato no menos favorable que el concedido a los productos de origen nacional, tal como lo exige el artículo III.

7.169 El artículo III no da ningún fundamento para distinguir entre productos que en los demás aspectos son similares según hayan estado o no sujetos a un derecho de importación. Lo que se trata de determinar es si los vehículos importados -independientemente de que algunos de ellos, o todos, hayan estado sujetos a derechos de importación en la frontera- reciben o no un trato menos favorable que los vehículos de origen nacional a los efectos de cualquier ley, reglamento o prescripción que afecte a su venta. La respuesta en el caso de las medidas adoptadas por el Canadá es claramente negativa. No existe ninguna limitación de la cantidad de vehículos importados que pueden venderse. Existe una limitación posible del número de los vehículos de esa clase que podrán importarse en régimen de franquicia, pero ésa no es una cuestión referente al artículo III. El artículo III se aplica a las medidas que afectan a la competencia en el mercado interior entre los productos importados y los de origen nacional, después de que los productos importados han sido despachados en la frontera y se han pagado todos los derechos de aduana.

j) Pregunta 49 (las prescripciones en materia de proporción)

Rogamos al Canadá que explique más detalladamente si su posición, según la cual las prescripciones en materia de proporción no afectan a la venta de vehículos de motor importados en el mercado interior, se basa o no en la circunstancia de que los niveles actuales de producción superan las prescripciones en materia de proporción.

i) Respuesta del Canadá

7.170 Aunque es exacto que el nivel de la producción canadiense permitiría que las empresas importaran vehículos con régimen de franquicia en cantidades considerablemente mayores a las que actualmente optan por importar, *no es ésa* la razón por la que el Canadá ha afirmado que las prescripciones en materia de proporción no afectan a la venta en el mercado interior de vehículos de motor importados. La razón es la explicada en la respuesta a la pregunta 48. No existe ninguna restricción a la venta de vehículos en el mercado interior, con independencia de que un fabricante se encuentre en el nivel de la proporción que tiene establecida, o por debajo o por encima de ese nivel. Todos los vehículos, ya sean importados o de fabricación nacional (y, si son importados, independientemente de que lo hayan sido con régimen de franquicia o sujetos a un derecho), e importados por un fabricante beneficiario o por otro fabricante, están sujetos exactamente a las mismas normas respecto de la venta en el mercado interior, y respecto de todas las demás cuestiones a que se refiere el artículo III. No existe limitación de clase alguna para la venta en el mercado interior; cualquier fabricante siempre puede vender todos los vehículos que encuentren demanda en el mercado.

k) Pregunta 50 (las cartas)

Con respecto a si las Cartas de Compromiso constituyen o no "prescripciones" en el sentido del párrafo 4 del artículo III del GATT, rogamos al Canadá formular sus observaciones acerca de lo siguiente:

- *El argumento de las CE según el cual "las Cartas de Compromiso se habían negociado con el Ministerio de Industria del Canadá, y que el Canadá consideraba*

que su presentación era una condición sine qua non *para que firmara el Pacto del Automóvil".*

i) Respuesta del Canadá

7.171 Las Comunidades Europeas no han apoyado estas alegaciones en ningún elemento de prueba. Es más: los antecedentes no respaldan las alegaciones de las CE. Los archivos del Canadá no indican que los textos hayan sido "negociados" ni que la presentación de las cartas fuera una condición *sine qua non* de la firma del Pacto del Automóvil. La respuesta del Canadá a la pregunta 17 del Grupo Especial se basó en las informaciones de que dispone. La documentación gubernamental indica que el Canadá proporcionó un proyecto de texto de las cartas, pero no es exacto afirmar que las cartas hayan sido "negociadas". Tampoco encuentra apoyo en la documentación la afirmación de las CE de que las cartas fueron una condición *sine qua non* de la firma del Pacto del Automóvil. No hay allí nada que indique lo que habría hecho el Canadá si las empresas no hubieran entregado las cartas. Sin embargo, es ilógico pensar que el Canadá, sin las cartas, habría anulado el acuerdo, ya que se trataba de un tratado bilateral cuidadosamente negociado.

7.172 Los fundamentos que invocan las Comunidades Europeas en apoyo de su argumento, acerca de esta cuestión, son ambiguos en el mejor de los casos. La referencia que se ha presentado es una declaración hecha por un ejecutivo de Chrysler Corporation, en el Documento probatorio EC-22, diciendo que antes de la firma del Pacto del Automóvil el Canadá procuró obtener seguridades de que su industria seguiría siendo viable. Esa persona no afirmó que el Canadá hubiera hecho de la presentación de las cartas una condición *sine qua non.*

- *El argumento de las CE según el cual el Gobierno del Canadá pidió a las empresas interesadas que asumieran compromisos concretos respecto de un mayor valor añadido en el Canadá*

ii) Respuesta del Canadá

7.173 La documentación indica que el Canadá efectivamente pidió compromisos que respetaran el valor añadido en el Canadá.

- *Los argumentos de las CE acerca de la presunta fiscalización, por las autoridades del Canadá, del cumplimiento de las Cartas de Compromiso*

iii) Respuesta del Canadá

7.174 Estos argumentos de las CE son puramente especulativos y carecen de apoyo en la documentación existente. Las Comunidades Europeas invocan una vieja carta de hace 35 años, que indica las expectativas de futuro expresadas por un ejecutivo de la industria. Sin embargo, hayan habido o no en los primeros años del Pacto del Automóvil tales "auditorías" trimestrales o anuales, no las hay ahora. En efecto, el Gobierno del Canadá no examina ninguna información correspondiente a las cartas. Como las cartas nunca fueron exigibles, no existen constancias precisas sobre el momento en que el Canadá dejó de realizar exámenes informales de los datos presentados en relación con ellas. En este momento está claro que no existe, en absoluto, ninguna práctica de tal examen. El Canadá tiene entendido que las empresas son plenamente conscientes de que no se realiza ningún examen.

7.175 Las Comunidades Europeas caen en la especulación y la insinuación al sostener que el Gobierno fiscaliza el VAC previsto en la MVTO con el único fin de obtener informaciones relativas a las cartas. El VAC establecido en la MVTO constituye una obligación vinculante, y por esa razón se fiscaliza y se impone su cumplimiento.

7.176 Las Comunidades Europeas tratan de encontrar apoyo para sus especulaciones citando el reconocimiento público del propio Gobierno del Canadá en el sentido de que las cartas no son vinculantes. Las Comunidades Europeas sostienen que, como en el sitio Web del Gobierno también se señala que las cartas "por lo general" han sido cumplidas, esto demuestra que el Gobierno tiene que estar ejerciendo vigilancia para poder hacer tal afirmación. Dejando a un lado el hecho de que la expresión "por lo general" denota algo menos que el pleno cumplimiento de lo que, según las Comunidades Europeas, serían cartas vinculantes, debe observarse que por lo menos los "Tres Grandes" han hecho alarde, públicamente y con orgullo, de la amplitud de sus actividades en el Canadá, tal como tantas empresas y sociedades lo hacen en todo el mundo para obtener el reconocimiento de las cosas positivas que realizan en bien de los países en que actúan. Ello no significa que esas cosas positivas les estén prescritas.

7.177 Se deduce de ello que las conclusiones de las CE son tan carentes de fundamento como las especulaciones en que se apoyan. Como lo ha explicado el Canadá, cualesquiera que puedan haber sido las ideas, las aspiraciones o las expectativas del Gobierno y las empresas en tiempos pasados, la afirmación de las CE de que esas cartas tienen algún efecto actual carecen de toda veracidad, y el Canadá tampoco comprueba, verifica ni examina en forma alguna el "cumplimiento" de las cartas.

- *El argumento del Japón según el cual las manifestaciones de los jefes ejecutivos de dos de las empresas beneficiarias del Pacto del Automóvil demuestran que las Cartas de Compromiso son "vinculantes y operacionales"*

iv) Respuesta del Canadá

7.178 Aunque el Gobierno del Canadá no participó ni fue consultado acerca de las observaciones, evidentemente oficiosas, que se citan, cabe poner en duda que la elección de los términos empleados por esos ejecutivos tuviera el propósito de asignarles algún significado jurídico, incluso en su carácter de expresión del punto de vista de la empresa. Tal vez deba admitirse, en cualquier caso, algún margen para la hipérbole en un ambiente informal; y aquí se trataba de un momento de cierta tensión entre las empresas fabricantes de automóviles acerca de su respectiva contribución a la economía del Canadá. Independientemente de ello, el Canadá considera muy dudoso que los ejecutivos de esas empresas, o de cualquier otro fabricante beneficiario, formulara hoy esas afirmaciones empleando las mismas palabras, porque el Canadá ha precisado que las cartas no son vinculantes.

l) Pregunta 51 (las cartas y los asuntos Canadá - FIRA y CEE - *Reglamento relativo a la importación de piezas y componentes*)

Rogamos a las CE y al Japón que indiquen sus puntos de vista sobre el argumento según el cual, conforme a los criterios desarrollados en los asuntos Canadá - FIRA *y* CEE - Reglamento relativo a la importación de piezas y componentes, *las Cartas de Compromiso no constituyen "prescripciones" en el sentido del párrafo 4 del artículo III del GATT.*

i) Respuesta del Japón

7.179 El Gobierno del Japón ha refutado el argumento del Canadá según el cual las Cartas de Compromiso no constituyen "prescripciones" en el sentido del artículo III del GATT. El Canadá procura centrar la atención únicamente en los aspectos superficiales de las cartas y otros instrumentos jurídicos y ocultar la importante función y significado de las cartas. Es completamente inverosímil que unas empresas privadas presenten voluntariamente al gobierno los compromisos de su producción en materia de contenido nacional cuando tales compromisos sólo sirven para restringir las actividades de sus empresas. En nada apoya al Canadá aducir que las cartas no fueron establecidas expresamente por una ley ni un reglamento del Canadá y que la MVTO de 1998 y las SRO, a primera vista, no

establecen sanciones para el caso de incumplimiento de los compromisos fijados en las cartas. Los signatarios de las cartas las consideraban vinculantes; las cartas contienen requisitos sobre auditoría y presentación de informes; y no establecen ninguna fecha de vencimiento. La MVTO de 1998 y las SRO son "decretos", instrumentos jurídicos que el Gobierno del Canadá puede derogar o modificar. Las Cartas de Compromiso son exigibles, pues el Gobierno del Canadá está en condiciones de derogar o modificar los instrumentos pertinentes si no se cumplen los compromisos incluidos en ellas.

7.180 De cualquier modo, el Gobierno del Japón considera que la forma en que el Canadá caracteriza los criterios desarrollados en el asunto *Canadá - FIRA* y en el asunto *CEE - Piezas y componentes* es inexacta, con la mejor de las interpretaciones. En ambos asuntos se consideró que los compromisos "voluntarios" constituían "prescripciones" en el sentido del párrafo 4 del artículo III.

7.181 En el asunto *Canadá - FIRA*, los compromisos voluntarios eran "prescripciones" fundamentalmente porque se convertían en condiciones que se podían hacer cumplir (párrafo 5.4). Como ya se ha señalado, las Cartas de Compromiso constituían condiciones del régimen de franquicia otorgado inicialmente y podían hacerse cumplir, y así sigue ocurriendo, mediante el retiro de la ventaja a través de la derogación o la modificación de la MVTO de 1998 y las SRO. En el asunto *CEE - Piezas y componentes* el Grupo Especial constató que el párrafo 4 del artículo III se refiere no sólo a las prescripciones que una empresa está legalmente obligada a cumplir (como en el asunto *Canadá - FIRA)*, sino también a aquellas que una empresa acepta voluntariamente con el fin de obtener una ventaja del gobierno. Las Cartas de Compromiso fueron otorgadas por los signatarios con el fin de obtener del Gobierno del Canadá la ventaja de la exención de derechos.

7.182 De este modo, las Cartas de Compromiso correspondientes a esta diferencia son claramente "prescripciones" conforme al significado establecido en los informes de ambos Grupos Especiales. El argumento del Canadá habría resultado más convincente si hubiera podido indicar algún caso en que un Grupo Especial hubiera constatado que el concepto de "prescripción" del párrafo 4 del artículo III no abarcaba compromisos similares.

ii) Respuesta de las Comunidades Europeas

7.183 Las Comunidades Europeas ya se han referido a este argumento. Para facilitar la consulta, se reproducen a continuación los pasajes correspondientes:

> "El Canadá alega que su interpretación del término 'prescripción' se fundamenta en los informes sobre los asuntos *Canadá - FIRA*[715] y *CEE - Piezas y componentes*.[716] Sin embargo, esos informes en ningún caso sugieren que los grupos especiales pretendieran formular, o estuvieran aplicando, una serie de criterios de aplicación general.
>
> En cualquier caso, las Cartas de Compromiso obedecen al mismo patrón que las medidas en litigio en el asunto *CE - Piezas y componentes*. Como ha explicado el Canadá, en ese asunto el Grupo Especial constató que los compromisos de aumentar el contenido local asumidos por las filiales de algunas empresas japonesas eran 'prescripciones' porque constituían una 'condición previa a la obtención de una ventaja'. Lo mismo puede decirse de las Cartas de Compromiso. El Gobierno del Canadá no habría concluido el Pacto del Automóvil si los Tres Grandes no hubieran presentado las Cartas de Compromiso.

[715] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Canadá - FIRA*, *supra*, nota 126.

[716] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *CEE - Piezas y componentes*, *supra*, nota 127.

> La única diferencia entre los dos asuntos es que en las medidas antidumping de las CE se preveía que si los compromisos se incumplían o se retiraban, la Comisión de las CE podría (aunque no estaba obligada a ello) reiniciar procedimientos y en su caso imponer derechos antielusión.[717] En la MVTO no se prevé expresamente la posibilidad de imponer sanciones. Esto no significa, sin embargo, que no pueda requerirse jurídicamente el cumplimiento de las cartas. Dados los vínculos entre la conclusión del Pacto del Automóvil y la presentación de las cartas establecidos por el Gobierno del Canadá, siempre ha habido entre las partes un entendimiento tácito de que si los beneficiarios incumplían las cartas el Gobierno canadiense revocaría los beneficios arancelarios."

m) Pregunta 53 (las cartas)

Las CE aducen que, debido a la vinculación existente entre la presentación de las Cartas de Compromiso y la celebración del Pacto del Automóvil, "los beneficiarios han dado por supuesto que si incumplieran los compromisos contenidos en las cartas, el Gobierno del Canadá revocaría la exención arancelaria. El Gobierno del Canadá podría hacerlo simplemente derogando o enmendando la MVTO de 1998. No hay en la MVTO de 1998 ni en ninguna otra disposición de la ley canadiense nada que impida al Gobierno del Canadá tomar esa medida."

- *Rogamos a las CE explicar más detalladamente los fundamentos de hecho en que basa su afirmación de que los beneficiarios supusieron que el incumplimiento de los compromisos incluidos en las cartas daría lugar al retiro de la exención arancelaria.*

i) Respuestas de las Comunidades Europeas

7.184 Como lo han demostrado las Comunidades Europeas, las Cartas de Compromiso fueron negociadas por los beneficiarios y el Ministerio de Industria del Canadá paralelamente con la negociación del Pacto del Automóvil, y se presentaron sólo unos pocos días antes de la concertación de este último.

7.185 Además, el Congreso de los Estados Unidos recibió el testimonio de jefes ejecutivos de los "Tres Grandes" de ese país, así como de funcionarios de su Gobierno que habían negociado el Pacto del Automóvil, en el sentido de que el Gobierno del Canadá había hecho de la presentación de las Cartas de Compromiso una condición necesaria para la concertación del Pacto del Automóvil y, efectivamente, consideraba que constituían una "parte importante" de él.

7.186 Las Comunidades Europeas también han demostrado que, por su parte, los "Tres Grandes" asumieron los compromisos incluidos en las cartas con la condición de que el Gobierno del Canadá firmase el Pacto del Automóvil y dictara los reglamentos de aplicación necesarios.

7.187 De este modo, aunque las cartas sean formalmente actos unilaterales de los beneficiarios, contienen un acuerdo entre los beneficiarios y el Gobierno del Canadá que supone obligaciones recíprocas de ambas partes. Aun cuando no exista una disposición expresa en tal sentido, todo acuerdo que genera obligaciones mutuas lleva implícita la consecuencia de que si una de las partes incumple sus obligaciones, la otra parte queda liberada del cumplimiento de las suyas.[718] En vista de

---

[717] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Piezas y componentes*, *supra*, nota 127, párrafo 5.20.

[718] En el derecho de las obligaciones, esta noción fundamental se expresa en la llamada *exceptio non adimpleti contractus*, una excepción que puede oponer el demandado contra el demandante que a su vez no ha

ello, los beneficiarios no podían dejar de suponer que, si no cumplían su parte en el acuerdo, el Gobierno del Canadá podría legítimamente hacer lo mismo retirando los beneficios arancelarios.

- *¿Cuál es la opinión de las CE acerca del argumento según el cual, al sostener que las cartas son exigibles porque ninguna disposición del derecho canadiense impide al Canadá derogar o modificar la MVTO, se incurre en una interpretación fundamentalmente equivocada del derecho de la OMC porque los Acuerdos de la OMC se aplican a las medidas adoptadas por los Miembros y no a las que podrían adoptar?*

ii) Respuesta de las CE

7.188 El argumento del Canadá presenta de manera inexacta la posición de las CE. Las Comunidades Europeas no han sostenido que las cartas son "exigibles" simplemente porque "*ninguna disposición del derecho canadiense impide al Canadá derogar o modificar la MVTO*". La posición de las CE es que las Cartas de Compromiso son "exigibles" porque el otorgamiento de la exención arancelaria estaba supeditado a la condición de que se presentaran las cartas, y el Gobierno del Canadá tenía las facultades necesarias para retirar la exención arancelaria en caso de que los beneficiarios no cumplieran las condiciones establecidas en las cartas. Las Comunidades Europeas formularon el argumento que menciona el Grupo Especial respondiendo a un argumento anterior planteado por el Canadá en el sentido de que las Comunidades Europeas "no han invocado ninguna disposición jurídica en virtud de la cual el Canadá podría revocar los beneficios por el hecho de haberse incumplido los compromisos contraídos en las cartas".

7.189 En cualquier caso, las medidas objeto de esta diferencia no son las sanciones que el Canadá podía imponer en caso de incumplimiento de las Cartas de Compromiso; sino que ese objeto son las propias cartas, que son una medida "adoptada" por el Gobierno del Canadá ya en 1965. La posibilidad de retirar la exención arancelaria se mencionó por las Comunidades Europeas únicamente como una muestra más de que las cartas constituyen "prescripciones".

7.190 Por último debe recordarse que, como lo confirma el asunto *Japón - Películas*, los Acuerdos de la OMC pueden aplicarse cuando el gobierno no dispone siquiera de la posibilidad de aplicar una sanción por incumplimiento, como ocurre, por ejemplo, en el caso de una simple declaración sobre la política oficial. Con más razón, los Acuerdos de la OMC pueden aplicarse también en los casos en que el Gobierno puede imponer una sanción, aun cuando no esté obligado imperativamente a hacerlo. En realidad, como se indicó antes en la respuesta a la pregunta 51, el asunto *CE - Piezas y componentes* se refería precisamente a una situación de este tipo.

3. Preguntas y respuestas relativas a las reclamaciones basadas en el Acuerdo sobre las MIC

a) Pregunta 13 (las prescripciones en materia de proporción)

Las CE alegan que la prescripción en materia de proporción es incompatible con el párrafo 4 del artículo III del GATT porque el límite máximo del valor total de las ventas en la práctica "opera de modo que restringe exclusivamente la venta de vehículos de motor importados". A este respecto, las CE afirman también que "la consecuencia de las prescripciones en materia de proporción es que los beneficiarios no pueden, sin perder el beneficio de la exención arancelaria, vender en el Canadá vehículos de motor importados en número superior a una determinada cuantía que está directamente relacionada con el valor de venta de los vehículos de motor que han producido en el país".

---

cumplido sus propias obligaciones derivadas del contrato que invoca. El mismo principio encuentra expresión en el artículo 60 de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, de 23 de mayo de 1969.

Las CE afirman asimismo que la prescripción en materia de proporción es incompatible con el párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo sobre las MIC porque está comprendida en el alcance del párrafo b) del punto 1 de la Lista ilustrativa. Las CE explican esta opinión afirmando que "con arreglo a las prescripciones en materia de proporción la cantidad de vehículos de motor importados que un beneficiario puede vender en el Canadá (y que, por consiguiente, pueda estar interesado en 'comprar') varía dependiendo del valor de los vehículos de motor que exporta".

- *El argumento de las CE sobre la incompatibilidad de la prescripción en materia de proporción con el párrafo 4 del artículo III del GATT ¿es idéntico a su argumento sobre la incompatibilidad de esa prescripción con el apartado b) del punto 1 de la Lista ilustrativa anexa al Acuerdo sobre las MIC?*

i) Respuesta de las Comunidades Europeas

7.191 No. Son similares, pero no idénticos. Las Comunidades Europeas sostienen que las prescripciones en materia de proporción constituyen infracción del párrafo 4 del artículo III porque imponen un límite cuantitativo a las ventas de vehículos de motor importados mediante la exención arancelaria. Que esa limitación se vincule o no con el volumen de las exportaciones es indiferente a los efectos de establecer una infracción del párrafo 4 del artículo III. Basta para ello con demostrar que las ventas de productos importados están limitadas, mientras que no lo están las ventas de productos nacionales similares.

7.192 Por otro lado, la reclamación de las CE fundada en el apartado b) del punto 1 de la Lista ilustrativa consiste en que la prescripción en materia de proporción estipula un límite a la venta de vehículos importados que está "relacionado" con el volumen de vehículos exportado por cada beneficiario. En consecuencia, esta reclamación introduce un elemento adicional, que no se requiere para determinar una infracción del párrafo 4 del artículo III: a saber, que la limitación de las ventas internas esté relacionada con el valor de las exportaciones.

- *Con respecto al argumento de las CE acerca del apartado b) del punto 1 de la Lista ilustrativa del Acuerdo sobre las MIC, rogamos a las CE que expliquen más detalladamente su opinión según la cual la prescripción en materia de proporción limita "las compras o la utilización de productos de importación por una empresa a una cantidad relacionada con el volumen o el valor de los productos locales que la empresa exporte".*

ii) Respuesta de las Comunidades Europeas

7.193 Las prescripciones en materia de proporción no limitan expresamente las "compras" ni la "utilización" de productos de importación, sino su "venta" en el mercado interior. No obstante, parece obvio que al limitar las "ventas" de productos de importación, las prescripciones en materia de proporción limitan necesariamente su "compra". En cualquier caso, debe recordarse que la Lista ilustrativa de MIC prohibidas no es una enumeración exhaustiva. Aun cuando el apartado b) del punto 1 no abarcara las medidas que restringen la "venta" de productos de importación, sería forzoso llegar, por analogía, a la conclusión de que una medida que limite la venta de productos de importación a una cantidad relacionada con el valor de las exportaciones de la empresa respectiva también constituye una MIC incompatible con el párrafo 4 del artículo III del GATT y, en consecuencia, prohibida por el párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo sobre las MIC.

- *En vista de la referencia que hacen las CE en su argumentación sobre el apartado b) del punto 1 de la Lista ilustrativa del Acuerdo sobre las MIC a su análisis sobre la incompatibilidad de la prescripción en materia de proporción con el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC: ¿consideran las CE que la prescripción en*

materia de proporción es incompatible con el punto citado de la Lista ilustrativa del Acuerdo sobre las MIC y con el apartado citado del Acuerdo SMC por la misma razón, es decir, porque supedita de jure *el régimen de franquicia a los resultados de exportación? Rogamos a las CE que expliquen más detalladamente, a este respecto, su punto de vista sobre la relación entre el apartado b) del punto 1 de la Lista ilustrativa del Acuerdo sobre las MIC y el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC.*

iii) Respuesta de las Comunidades Europeas

7.194 No. Los mismos hechos originan dos infracciones, pero la "razón" de cada infracción es distinta. Las Comunidades Europeas sostienen que las prescripciones en materia de proporción están abarcadas por el apartado b) del punto 1 de la Lista ilustrativa del Acuerdo sobre las MIC porque limitan la venta en el mercado interior de vehículos importados mediante la exención arancelaria a una cantidad que está "relacionada" con el valor de las exportaciones. Para la decisión sobre esta reclamación es indiferente que la exención arancelaria sea o no una "subvención" conforme a la definición del artículo 1 del Acuerdo SMC, y que esté o no "supeditada a los resultados de exportación" en el sentido del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC.

7.195 A su vez, las Comunidades Europeas consideran que la exención arancelaria constituye una "subvención" prohibida por el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC, porque la prescripción en materia de proporción con que está vinculada la "supedita a los resultados de exportación". El acogimiento de este planteo no depende de que las prescripciones en materia de proporción limiten o no la venta de vehículos importados incurriendo en infracción del párrafo 4 del artículo III y del apartado b) del punto 1 de la Lista ilustrativa.

7.196 La relación entre el Acuerdo sobre las MIC y el Acuerdo SMC fue analizada detenidamente en el informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Indonesia - Automóviles*.[719] En ese informe se llegó, en particular, a la siguiente conclusión:

> "... no puede haber conflicto entre el Acuerdo SMC y el Acuerdo sobre las MIC, por cuanto uno y otro tienen distintos objetos y no imponen obligaciones que se excluyan mutuamente. Aunque el ámbito del Acuerdo sobre las MIC y del Acuerdo SMC pueda coincidir por aplicarse ambos a una misma norma legal, uno y otro Acuerdo se centran en distintos aspectos e imponen tipos de obligaciones distintos." [720]

7.197 Las Comunidades Europeas están de acuerdo con ese análisis.

b) Pregunta 16 (significado de la palabra "prescriban" en el encabezamiento de la Lista ilustrativa del Acuerdo sobre las MIC)

El Canadá afirma que el texto del Acuerdo sobre las MIC "establece expresamente que se prohíben las MIC que 'prescriben' la compra o la utilización de productos de origen nacional". Rogamos al Canadá precisar sus opiniones acerca del significado de la palabra "prescriban", que figura en el encabezamiento de la Lista ilustrativa del Acuerdo sobre las MIC, especialmente en vista del texto conforme al cual "las MIC incompatibles con el párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994 comprenden las que sean obligatorias ... o cuyo cumplimiento sea necesario para obtener una ventaja, y que prescriban ...".

---

[719] Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Indonesia - Automóviles*, *supra*, nota 270, párrafos 14.47 a 14.55.

[720] Ibíd., párrafo 14.52.

i) Respuesta del Canadá

7.198 El encabezamiento del párrafo 1 de la Lista ilustrativa se refiere a "las MIC incompatibles con la obligación de trato nacional establecida en el párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994". En consecuencia, sólo se refiere a medidas que ya hayan sido consideradas MIC, y establece un criterio en dos etapas para determinar si están comprendidas en la Lista.

7.199 En primer lugar, la medida tiene que ser obligatoria *o* exigible en virtud de la legislación nacional o de resoluciones administrativas, *o bien* su cumplimiento tiene que ser necesario para obtener una ventaja. En segundo lugar, la medida en cuestión debe *prescribir* alguno de los actos enumerados en los apartados a) y b).

7.200 La primera parte del criterio establecido en el encabezamiento se refiere a si la MIC presuntamente prohibida es o no una medida vinculante. Si la respuesta a esta pregunta es negativa, la MIC no está comprendida en la Lista ilustrativa. Si la respuesta es afirmativa, corresponde determinar si el carácter vinculante corresponde o no a los tipos que se enuncian en los apartados a) y b).

7.201 Las prescripciones en materia de VAC que figuran en la MVTO y en las SRO son medidas vinculantes en el sentido del encabezamiento de la Lista ilustrativa. Son obligatorias y exigibles. Sin embargo, no están comprendidas en la segunda parte del criterio del encabezamiento porque no "prescriben" los actos enumerados en los apartados a) ni b). No "prescriben": a) la compra o la utilización de productos de origen nacional, ni b) que las compras o la utilización de productos de importación se limiten a una cantidad relacionada con el volumen o el valor de los productos locales que la empresa exporta. No figuran incluidos en los ejemplos de las MIC prohibidas.

7.202 Las cantidades adicionales de VAC que se encuentran en las cartas no están comprendidas en el alcance del párrafo 4 del artículo III, y no están comprendidas en la primera parte del criterio establecido en el encabezamiento de la Lista ilustrativa, porque no son obligatorias ni exigibles y su cumplimiento no es necesario para obtener una ventaja.

c) Pregunta 46 (las prescripciones en materia de proporción)

Las CE afirman que "la consecuencia de las prescripciones en materia de proporción es que los beneficiarios no pueden, sin perder el beneficio de la exención arancelaria, vender en el Canadá vehículos de motor importados en número superior a una determinada cuantía que está directamente relacionada con el valor de venta de los vehículos de motor que han producido en el país".

En su respuesta a la pregunta 13 del Grupo Especial, las CE observan que "las prescripciones en materia de proporción constituyen infracción del párrafo 4 del artículo III porque imponen un límite cuantitativo a las ventas de vehículos de motor importados mediante la exención arancelaria".

Las CE sostienen que "las prescripciones en materia de proporción son medidas internas reguladas por el artículo III, y no por el artículo XI, porque no afectan al derecho de importar vehículos de motor sino al derecho de venderlos en el Canadá".

Rogamos a las CE que expliquen más precisamente si su argumento consiste en que las prescripciones en materia de proporción restringen las ventas en el mercado interior del Canadá de cualquier tipo de vehículos de motor importados, o que restringen las ventas en ese mercado interior de los vehículos de motor importados en régimen de franquicia.

i) Respuesta de las CE

7.203 Las Comunidades Europeas sostienen que las prescripciones en materia de proporción limitan la venta en el Canadá de vehículos de motor importados mediante la exención arancelaria.

4. Preguntas y respuestas relativas a las reclamaciones basadas en el Acuerdo SMC

a) Pregunta 13, en parte (prescripciones en materia de proporción)

En vista de la referencia que hacen las CE en su argumentación sobre el apartado b) del punto 1 de la Lista ilustrativa del Acuerdo sobre las MIC a su análisis sobre la incompatibilidad de la prescripción en materia de proporción con el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC, ¿consideran las CE que la prescripción en materia de proporción es incompatible con el punto citado de la Lista ilustrativa del Acuerdo sobre las MIC y con el apartado citado del Acuerdo SMC por la misma razón, es decir, porque supedita de jure *el régimen de franquicia a los resultados de exportación? Rogamos a las CE que expliquen más detalladamente, a este respecto, su punto de vista sobre la relación entre el apartado b) del punto 1 de la Lista ilustrativa del Acuerdo sobre las MIC y el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC.*

i) Respuesta de las Comunidades Europeas

7.204 No. Los mismos hechos originan dos infracciones, pero la "razón" de cada infracción es distinta. Las Comunidades Europeas sostienen que las prescripciones en materia de proporción están abarcadas por el apartado b) del punto 1 porque limitan la venta en el mercado interior de vehículos importados mediante la exención arancelaria a una cantidad que está "relacionada" con el valor de las exportaciones. Para la decisión sobre esta reclamación es indiferente que la exención arancelaria sea o no una "subvención" conforme a la definición del artículo 1 del Acuerdo SMC, y que esté o no "supeditada a los resultados de exportación" en el sentido del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC.

7.205 A su vez, las Comunidades Europeas consideran que la exención arancelaria constituye una "subvención" prohibida por el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC, porque las prescripciones en materia de proporción con que está vinculada la "supedita a los resultados de exportación". El acogimiento de este planteo no depende de que las prescripciones en materia de proporción limiten o no la venta de vehículos importados incurriendo en infracción del párrafo 4 del artículo III y del apartado b) del punto 1 de la Lista ilustrativa.

7.206 Las relaciones entre el Acuerdo sobre las MIC y el Acuerdo SMC fueron analizadas detenidamente en el informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Indonesia - Automóviles*.[721] En ese informe se llegó a la siguiente conclusión, entre otros aspectos:

> "... no puede haber conflicto entre el Acuerdo SMC y el Acuerdo sobre las MIC, por cuanto uno y otro tienen distintos objetos y no imponen obligaciones que se excluyan mutuamente. Aunque el ámbito del Acuerdo sobre las MIC y del Acuerdo SMC pueda coincidir por aplicarse ambos a una misma norma legal, uno y otro Acuerdo se centran en distintos aspectos e imponen tipos de obligaciones distintos." [722]

7.207 Las Comunidades Europeas están de acuerdo con ese análisis.

---

[721] Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Indonesia - Automóviles, supra*, nota 270, párrafos 14.47 a 14.55.

[722] Ibíd., párrafo 14.52.

b) Pregunta 19 (la "mera posibilidad" y la supeditación)

Las CE afirman lo siguiente: "La mera posibilidad de que en algunos casos pueda obligarse a un beneficiario a emplear productos nacionales en lugar de productos importados a fin de obtener el beneficio es suficiente para activar la aplicación del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3." Rogamos a las CE que expongan más detalladamente esta afirmación en vista del empleo que hicieron los redactores del texto del término "supeditadas" en el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3. Además, rogamos a las CE que también expongan más detalladamente su opinión sobre la pertinencia del apartado b) del párrafo 8 del artículo III del GATT, que dice así: "Las disposiciones de este artículo no impedirán la concesión de subvenciones exclusivamente a los productores nacionales ...", en particular con respecto a si el establecimiento de un criterio basado en el valor añadido para determinar quiénes quedan comprendidos en la categoría de "productores nacionales" constituiría o no una infracción del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC.

i) Respuesta de las Comunidades Europeas

7.208 Por las razones ya explicadas, las Comunidades Europeas opinan que el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC no prohíbe únicamente las condiciones que requieran el empleo efectivo de productos nacionales por el beneficiario. Prohíbe cualquier condición que privilegie el empleo de los productos nacionales con preferencia a los importados, con independencia de que esa condición resulte siempre en el empleo efectivo de productos nacionales por los beneficiarios.

7.209 En otras palabras, el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 prohíbe cualquier subvención que esté "supeditada" a una condición que privilegie el empleo de productos nacionales con preferencia a los importados y no meramente las subvenciones que estén "supeditadas" al empleo efectivo de productos nacionales. En el presente asunto, la subvención está "supeditada" *de jure* a la prescripción en materia de valor añadido que privilegia el empleo de productos nacionales con preferencia a los importados. Por consiguiente, la subvención está "supeditada al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados" en el sentido del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3.

7.210 En cualquier caso, aun suponiendo, a efectos de la argumentación, que "supeditada al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados" signifique condicionada al empleo efectivo de productos nacionales, el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 no establece esa condición como necesaria. De hecho, esa disposición prohíbe el otorgamiento de subvenciones que estén supeditadas al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados "como condición única o entre otras varias condiciones".

7.211 Esto puede abarcar situaciones en que una subvención está simultáneamente supeditada a dos o más condiciones cumulativas. Pero también podría aplicarse a situaciones en las que la subvención estuviera supeditada a dos o más condiciones alternativas, de modo que el cumplimiento de cualquiera de ellas otorgaría el derecho a conceder la subvención. Si una de esas condiciones es "el empleo de productos nacionales con preferencia a los importados", habrá de interpretarse que la subvención está prohibida por el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3, aunque también fuera posible tener derecho a obtener la subvención cumpliendo una condición alternativa no prohibida, como el empleo de una determinada cantidad de mano de obra nacional o de servicios nacionales.

7.212 Por último, aunque por las razones arriba expuestas las Comunidades Europeas estiman que las prescripciones en materia de VAC están supeditadas *de jure* al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados, las Comunidades Europeas sostienen también, alternativamente, que

las prescripciones en materia de VAC hacen que la subvención esté supeditada *de facto* al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados.

7.213 Con respecto a la pertinencia del apartado b) del párrafo 8 del artículo III del GATT y, en particular, con respecto a si el establecimiento de un criterio basado en el valor añadido para determinar quiénes quedan comprendidos en la categoría de "productores nacionales" constituiría o no una infracción del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC: la exención arancelaria no es una subvención "concedida" a los productores nacionales en el sentido del apartado b) del párrafo 8 del artículo III del GATT. Como lo confirmó el Órgano de Apelación en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*, el apartado b) del párrafo 8 del artículo III exime del cumplimiento de las obligaciones del artículo III únicamente el pago de subvenciones que entraña el desembolso de ingresos por parte de un gobierno.[723] Así, por ejemplo, se ha considerado que no estaban alcanzadas por el apartado b) del párrafo 8 del artículo III exenciones de impuestos[724] o rebajas de fletes o tarifas postales.[725] Por la misma razón tampoco está exenta una subvención concedida mediante una exención arancelaria.[726]

7.214 Por otra parte, suponiendo hipotéticamente que el apartado b) del párrafo 8 del artículo III se aplicara a las subvenciones otorgadas bajo la forma de exenciones arancelarias, los términos de dicha disposición sólo exceptúan la "concesión" de la subvención. La exención no se extiende a las condiciones impuestas a la subvención, como las prescripciones en materia de contenido nacional o de valor añadido[727], que tienen efectos discriminatorios que se añaden a los de la subvención misma.

7.215 La aplicación de una prescripción en materia de valor añadido no es indispensable para determinar quién es un "productor nacional". Por otra parte, si se admitiera tal justificación, los grupos especiales tendrían que verificar en cada caso cuál es el nivel de valor añadido nacional que basta para determinar el carácter de "productor nacional". En realidad, si esa determinación quedara librada a la decisión discrecional de cada Miembro, la prohibición de las prescripciones en materia de contenido nacional se convertiría en letra muerta. Los Miembros podrían eludir esa prohibición fácilmente por el simple procedimiento de fijar el nivel de valor añadido nacional de tal modo que exigiera necesariamente el empleo de productos nacionales. Sin embargo, la incompatibilidad de las prescripciones en materia de contenido nacional con el párrafo 4 del artículo III del GATT, incluidas

---

[723] Informe del Órgano de Apelación en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II, supra*, nota 280, página 52.

[724] Véase el informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Estados Unidos - Bebidas derivadas de la malta, supra*, nota 427, párrafo 5.10; y el informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Indonesia - Automóviles, supra*, nota 270, párrafos 14.41 a 14.46.

[725] Informe del Órgano de Apelación en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II, supra,* nota 280, páginas 48-52.

[726] En el informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Indonesia - Automóviles, supra,* nota 270, párrafos 14.83 y 14.92, se consideró que el otorgamiento de ventajas arancelarias supeditadas al cumplimiento de ciertas prescripciones en materia de contenido nacional era incompatible con el párrafo 4 del artículo III del GATT y estaba prohibido por el párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo sobre las MIC.

[727] Según el informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Indonesia - Automóviles, supra*, nota 270, "... el objeto del párrafo 8 b) del artículo III es confirmar que las subvenciones a los productores no vulneran el artículo III siempre que no incluyan un componente que establezca una discriminación entre productos importados y nacionales ..." (párrafo 14.43). "... El párrafo 8 b) del artículo III del GATT no ampara ninguna medida, incluidas las prescripciones en materia de contenido nacional, que establezca una discriminación entre productos importados y nacionales" (nota de pie de página 686).

las prescripciones cuyo cumplimiento es necesario para obtener una ventaja, está firmemente establecida ahora por la jurisprudencia y ha sido confirmada más allá de cualquier posible duda en el apartado a) del punto 1 de la Lista ilustrativa de las MIC prohibidas. El propio Canadá ha reconocido que el otorgamiento de subvenciones supeditadas a prescripciones en materia de contenido nacional es incompatible con el párrafo 4 del artículo III del GATT.

7.216 Por último, habida cuenta de que el Grupo Especial ha planteado esta cuestión bajo el acápite "El Acuerdo SMC", las Comunidades Europeas desean recordar que el apartado b) del párrafo 8 del artículo III del GATT, por sí mismo, sólo exceptúa de las obligaciones que figuran en otros párrafos del artículo III del GATT. No establece una excepción respecto de la prohibición de las subvenciones supeditadas al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados, que figura en el apartado b) del párrafo 1 del artículo III del Acuerdo SMC. En la medida en que exista contradicción entre el apartado b) del párrafo 8 del artículo III del GATT y el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC, este último prevalece conforme a la Nota Interpretativa General del Anexo 1A.

c) Pregunta 20 (los "derechos que graven el producto" y los insumos)

Las CE observan lo siguiente: "La expresión 'derechos que graven' un producto exportado significa los derechos sobre los insumos que se consumen en la producción de ese producto". Sírvanse explicar el fundamento jurídico de esta opinión.

i) Respuesta de las Comunidades Europeas

7.217 La observación de las Comunidades Europeas que se cita en la pregunta del Grupo Especial se refiere a la nota de pie de página 1 del Acuerdo SMC. Esa nota comienza con el siguiente texto: "De conformidad con las disposiciones ... de los Anexos I a III del presente Acuerdo." Esta cláusula limita el alcance de la excepción a la definición que establece la nota de pie de página 1 respecto del término "subvención" que figura en el artículo 1, con respecto a la remisión de derechos de importación, a las dos situaciones que se indican en el punto i) del Anexo I, conforme a la interpretación que al respecto se da en los Anexos II y III; es decir: i) cuando se emplean insumos importados en la fabricación de productos exportados; y ii) cuando en la producción de productos exportados se utilizan en sustitución de los insumos importados insumos nacionales que tengan igual calidad y características que los insumos importados a los que sustituyen. En el punto i) queda claro que, ambos casos, los insumos tienen que ser "consumidos" en la producción de los productos exportados.

d) Pregunta 21 (las prescripciones en materia de proporción)

El Japón afirma lo siguiente: "De hecho, la MVTO y las SRO, en virtud de la prescripción en materia de proporción, establecen el mecanismo jurídico por el que la subvención está supeditada a los resultados de exportación. El hecho de que este mecanismo se comprenda mejor cuando se explica en el contexto de una fórmula matemática no menoscaba sus efectos jurídicos." ¿Sostiene el Japón que la exención de derechos está jurídicamente supeditada a la exportación? Sírvanse explicarlo más detalladamente.

i) Respuesta del Japón

7.218 El Gobierno del Japón considera que la exención de derechos está supeditada jurídicamente a las exportaciones. La fórmula que expresa las condiciones de la relación, estipulada en la legislación aplicable del Canadá (es decir, la MVTO de 1998 y las SRO), demuestra claramente que supedita la exención arancelaria a los resultados de exportación.

e) Pregunta 22 (las medidas en cuestión y las subvenciones basadas en la producción)

El Canadá afirma lo siguiente: "Sin embargo, las subvenciones basadas en la producción no son infracciones del artículo III del GATT." Rogamos al Canadá que explique más detalladamente este argumento y la posible pertinencia del apartado b) del párrafo 8 del artículo III del GATT.

i) Respuesta del Canadá

7.219 La afirmación del Canadá de que las subvenciones basadas en la producción no son infracciones del artículo III del GATT era una referencia al hecho de que esas subvenciones, con arreglo al Acuerdo SMC, son recurribles y no prohibidas.

7.220 La afirmación del Canadá estaba destinada a refutar el aparente argumento del Japón en el sentido de que las relaciones entre la producción y las ventas son incompatibles con el párrafo 4 del artículo III del GATT porque sirven para incrementar la producción nacional y, en consecuencia, la competencia contra los vehículos importados. En su argumento, el Canadá observó que el Japón se apoyaba en un supuesto inexacto: las proporciones no acrecientan la producción nacional más allá de la que se alcanzaría de otro modo, como lo demuestra el hecho de que todos los fabricantes de automóviles producen vehículos en cantidades que superan con mucho lo que requiere la proporción.

7.221 Sin embargo, aun cuando fuera exacto el supuesto en que se basa el Japón, sería jurídicamente equivocado llegar a la conclusión de que un incremento de la producción nacional causado por las proporciones sería incompatible con el párrafo 4 del artículo III del GATT. Esto se debe a que tal argumento equivaldría a interpretar el Acuerdo SMC como si no existiera su Parte III. Además, el apartado b) del párrafo 8 del artículo III del GATT reconoce expresamente que no están sujetas al artículo III del GATT las subvenciones basadas en la producción concedidas a los productores nacionales, que tienen la consecuencia intrínseca de incrementar la producción nacional.[728] El argumento del Japón determinaría que toda subvención que incrementase la producción interna constituyera una infracción del artículo III del GATT. Tal criterio prescindiría de la existencia del párrafo 8 del artículo III del GATT y también de la Parte III del Acuerdo SMC, que hace recurribles, y no prohibidas, las subvenciones basadas en la producción.

7.222 La obtención de un régimen de exención de derechos supeditado a que se alcancen determinadas relaciones entre la producción y las ventas puede no ser en absoluto una subvención, por analogía con las excepciones que figuran en el Acuerdo SMC y, en particular, la nota de pie de página 1 de ese Acuerdo. De lo contrario, si el Grupo Especial considera que constituye una subvención, se trata de una subvención aplicada a las importaciones: son los vehículos importados los que están exentos de los derechos NMF del 6,1 por ciento del Canadá.

7.223 En la segunda hipótesis se trata de una subvención basada en la producción, como consecuencia del requisito de alcanzar determinadas proporciones entre la producción y las ventas para poder obtener la exención de derechos (aunque el beneficio no se vincula con la producción en el sentido de que la producción que excede de la proporción no acentúa la ventaja). No se trata de una subvención supeditada a los resultados de exportación, ni tampoco al uso de productos nacionales con preferencia a los importados, porque no existe uno ni otro tipo de supeditación.

[728] Véase el informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Estados Unidos - Medidas que afectan a la importación y a la venta y utilización en el mercado interior de tabaco*, adoptado el 4 de octubre de 1994, documento DS44/R, párrafos 109 y 111.

f) Pregunta 23 (las subvenciones y la facilitación de las importaciones)

El Canadá afirma lo siguiente: "... decir que el régimen de franquicia de la MVTO y las SRO equivale a una subvención supeditada a la exportación ... es una aseveración sorprendente, porque el régimen de franquicias se otorga a las importaciones". Las CE responden lo siguiente: "En cualquier caso, el hecho de que la exención arancelaria 'facilite' o no las importaciones carece de importancia. El Acuerdo SMC no prevé excepciones para las subvenciones a la exportación que tengan efectos 'facilitadores del comercio'." ¿Cómo refutaría el Canadá esta respuesta de las CE?

i) Respuesta del Canadá

7.224 El Canadá no afirma que el Acuerdo SMC establezca una excepción para las subvenciones a la exportación que tienen "efectos facilitadores de las importaciones". El Canadá sostiene que el régimen de franquicia simplemente no es una subvención.

7.225 El Órgano de Apelación ha declarado que la interpretación adecuada de las disposiciones de los acuerdos debe efectuarse sobre la base de un examen cuidadoso del texto, el contexto y el objeto y finalidad de la disposición.[729] Es esto lo que el Canadá ha propuesto para el apartado a) del párrafo 1 del Acuerdo SMC.

7.226 El Órgano de Apelación también ha declarado que una lista ilustrativa, aunque no sea exhaustiva, "ejemplifica los tipos de programas" abarcados por una disposición.[730] Es ésta, precisamente, la razón por la que el Canadá se basó en la Lista ilustrativa de subvenciones a la exportación del Anexo I del Acuerdo SMC. Las medidas del Canadá no son las incluidas en la Lista ilustrativa, ni se asemejan remotamente a ellas. Las Comunidades Europeas reconocen ese hecho y afirman que "carece de importancia" porque la Lista ilustrativa no es exhaustiva. Por el contrario, como lo ha declarado el Órgano de Apelación, se trata de un hecho sumamente pertinente.

g) Pregunta 24 (las cartas y las cifras sobre el VAC)

Sin perjuicio de que las Cartas de Compromiso constituyan o no "prescripciones" conforme al párrafo 4 del artículo III del GATT, rogamos al Canadá que responda a los argumentos de las CE a ese respecto, incluyendo las cifras relativas a los niveles del VAC.

i) Respuesta del Canadá

7.227 Las cartas no constituyen "prescripciones". Aun cuando fueran tal cosa, sería inexacto presumir que algunos beneficiarios "no tienen ninguna posibilidad" de satisfacerlas sin emplear algunas piezas y materiales nacionales. La afirmación de las CE según la cual "las piezas y materiales pueden representar en promedio hasta un 80 por ciento del costo de las ventas de los vehículos de motor montados en el Canadá" está desmentida por el Documento probatorio JPN-43-3 del Japón (que el Canadá tiene entendido que no ha sido retirado, a diferencia de los Documentos probatorios en idioma japonés JPN-43 y JPN-43-2). El Documento probatorio JPN-43-3 demuestra que el costo de las piezas y materiales, en porcentaje del costo de las ventas, puede tener grandes oscilaciones. En el caso de Honda fue del 54 por ciento, tanto en 1996 como en 1997. En Toyota fue del 69 por ciento en 1996 y del 63 por ciento en 1997. Del documento probatorio no resulta con claridad si esas estadísticas incluyen o no las plantas de fabricación que Honda y Toyota tienen en el Canadá.

---

[729] Informe del Órgano de Apelación en el asunto *Estados Unidos - Gasolina, supra,* nota 490, página 22.

[730] Informe del Órgano de Apelación en el asunto *Canadá - Publicaciones, supra*, nota 280, página 38.

h) Pregunta 25 (las prescripciones en materia de VAC y los resultados de exportación)

Rogamos al Canadá que responda al argumento de las CE según el cual "... las prescripciones en materia de VAC estarían condicionando los beneficios a los resultados de exportación."

i) Respuesta del Canadá

7.228 El argumento de las CE depende, una vez más, de la premisa inexacta de que las cartas constituyen prescripciones. Además, el argumento, del mismo modo que el referente a la "mera posibilidad", amplía la definición de "supeditado" mucho más allá de lo que el concepto puede admitir razonablemente. El argumento parece consistir en que, en algunos casos, los fabricantes exportarían vehículos para cumplir las prescripciones en materia de VAC a fin de quedar facultados para no pagar derechos sobre otros vehículos que importarían entonces de Europa y el Japón (y que, según los argumentos de las CE sobre el artículo III del GATT, en ese caso no podrían vender). Aun cuando tal régimen constituyera una subvención, su obtención no estaría supeditada, *de jure* ni *de facto*, a la exportación de vehículos, ni dependería de ella ni estaría vinculada con ella. Los fabricantes pueden alcanzar sus prescripciones en materia de VAC por cualquier método que prefieran.

i) Pregunta 26 (la supeditación "*de jure*" y "*de facto*" o "expresa" e "implícita")

*Las CE afirman lo siguiente: "El apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 establece una distinción entre supeditación '*de jure*' y supeditación '*de facto*', y no entre supeditación 'expresa' e 'implícita'." Rogamos al Canadá que responda a esta observación.*

i) Respuesta del Canadá

7.229 Las Comunidades Europeas no han citado ningún fundamento de su aseveración ni han ofrecido explicación alguna sobre cuál consideran que es la diferencia entre una supeditación implícita y una supeditación *de facto*. Existe el principio general de que las leyes deben ser explícitas y no implícitas. En consecuencia, con arreglo al apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 las subvenciones están supeditadas *de jure* a los resultados de exportación cuando los instrumentos jurídicos en que se basa la subvención disponen expresamente que las empresas sólo pueden obtenerla a condición de que exporten o se comprometan a desarrollar las exportaciones. Una subvención está supeditada *de facto* a los resultados de exportación cuando no existe ningún requisito expreso de exportar, pero los hechos y las circunstancias son tales que existe implícitamente un requisito de exportar (o de comprometerse a desarrollar las exportaciones) para que pueda obtenerse el beneficio de una subvención.

j) Pregunta 54 (las prescripciones en materia de VAC y la exportación)

Las CE afirman lo siguiente: "Por consiguiente, en definitiva, las prescripciones en materia de VAC hacen que la exención arancelaria esté supeditada de facto *ya sea al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados, contra lo dispuesto en el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3, o a los resultados de exportación, contra lo dispuesto en el apartado a) del mismo párrafo". Si, como lo señalan las CE, "... la cuantía de VAC pertinente incluye no sólo el VAC contenido en los vehículos de motor vendidos en el país, sino también el VAC de cualquier vehículo de motor exportado (y en algunos casos de las piezas del equipo original exportadas)" (subrayado añadido), rogamos a las CE que expliquen por qué un fabricante que no utilice ningún producto nacional tendría que exportar para poder cumplir las prescripciones en materia de VAC.*

i) Respuestas de las Comunidades Europeas

7.230 Las prescripciones en materia de VAC que figuran en las Cartas de Compromiso y en las SRO estipulan que el VAC total de los vehículos de motor vendidos en el Canadá o exportados (y, en algunos casos, también de las piezas para la fabricación de equipos nacionales) debe representar determinado porcentaje del costo de las ventas de vehículos de motor vendidos en el Canadá; es decir, sin incluir el costo de las ventas de los vehículos producidos en el Canadá y exportados, pero incluyendo el costo de la venta en el Canadá de cualquier vehículo importado.

7.231 De este modo, si un beneficiario exporta algunos vehículos de motor (o piezas para la fabricación de equipos nacionales), el denominador de la fracción (o sea, el costo de las ventas en el Canadá) es menor que si esos vehículos se vendieran en el Canadá. En cambio, el numerador (es decir, la cuantía del VAC) sigue siendo el mismo, independientemente de que los vehículos se exporten o se vendan en el Canadá.

7.232 Como han demostrado las Comunidades Europeas, el costo de las piezas y materiales representa, por término medio un 80 por ciento del costo de las ventas de vehículos de motor producidos en el Canadá, mientras que la mano de obra y otros gastos generales de fabricación representan el 20 por ciento restante. Esto significa que un beneficiario que no exporte ningún vehículo de motor ni piezas no podrá alcanzar las prescripciones en materia de VAC que se estipulan en las cartas o las SRO (entre el 40 y el 60 por ciento del costo de las ventas en el Canadá) a menos que utilice una cantidad considerable de piezas y materiales de fabricación nacional (como mínimo del 20 al 40 por ciento del costo de las ventas).

7.233 La única forma concebible en que un beneficiario podía cumplir las prescripciones en materia de VAC incluidas en las cartas y las SRO sin utilizar en absoluto piezas o materiales nacionales era exportar, de modo que el VAC no consistente en piezas de los automóviles exportados pudiera sumarse al VAC no consistente en piezas de los vehículos vendidos en el Canadá.

7.234 Lo anterior puede ilustrarse con el ejemplo que sigue. Supóngase que un beneficiario sujeto a una prescripción de VAC del 40 por ciento produce en el Canadá 1.000 vehículos, con un costo de ventas de 10.000 dólares cada uno. Supóngase, además, que: 1) las piezas y materiales representan un 80 por ciento de su costo de ventas, es decir, 8.000 dólares por unidad; 2) los vehículos no contienen en absoluto piezas ni materiales nacionales; y 3) la mano de obra y todos los demás costos incluidos en el costo de las ventas, cuyo valor total es de 2.000 dólares por unidad, son exclusivamente de origen canadiense. Si el beneficiario vende todos los vehículos en el Canadá, la proporción entre el VAC y el costo de las ventas en el Canadá es del 20 por ciento (1.000 unidades x 2.000 dólares ÷ 1.000 unidades x 10.000 dólares). En cambio, si el beneficiario exporta 500 unidades, esa proporción es del 40 por ciento (1.000 unidades x 2.000 dólares ÷ 500 unidades x 10.000 dólares).

7.235 Para simplificar: en el ejemplo precedente no se tiene en cuenta el costo de las ventas en el Canadá de vehículos importados. No obstante, como ya se ha explicado, el costo de esas ventas incrementa el denominador, lo que significa que en el ejemplo precedente el beneficiario tendría que exportar una proporción aún mayor de su producción nacional para poder cumplir las prescripciones en materia de VAC sin utilizar piezas ni materiales canadienses.

k) Pregunta 55 (los párrafos g), h) e i) de la Lista ilustrativa del Acuerdo SMC y las medidas en cuestión)

El Canadá afirma lo siguiente: "Teniendo en cuenta el contexto es significativo que se considere que las exenciones fiscales o arancelarias o los programas de remisión, como los que se describen en los párrafos g), h) e i) de la Lista ilustrativa, no constituyan subvenciones a la exportación cuando no

son excesivos". Rogamos al Canadá que explique más detalladamente en qué forma deberían influir, a su juicio, los párrafos g), h) e i) de la Lista ilustrativa en la determinación del Grupo Especial acerca de si el régimen de franquicia canadiense constituye o no una subvención a la exportación. ¿Sostiene el Canadá que, aun cuando la exención de derechos de importación excediera del 6,1 por ciento, sólo constituiría una subvención a la exportación si estuviera directamente relacionada con los productos exportados?

i) Respuesta del Canadá

7.236 El Canadá no afirma que la exención de derechos otorgada en este caso sea idéntica a las que se enumeran en los puntos g), h) e i) de la Lista ilustrativa. El argumento del Canadá es que en esos tres puntos se considera que una rebaja de impuestos o derechos es recurrible únicamente cuando es excesiva. Una rebaja de derechos excesiva, desde el punto de vista práctico, no se diferenciaría en nada de una exención legal de derechos aplicada junto con una subvención en efectivo. Tal subvención sería o no una subvención a la exportación según estuviera o no supeditada a los resultados de exportación. Sin embargo, en el punto i) de la Lista ilustrativa se considera expresamente que una exención de derechos no excesiva no constituye una subvención a la exportación, ni siquiera en el caso de que esté manifiestamente supeditada a la exportación. Ese contexto respalda la posición del Canadá de que la exención de derechos otorgada en este caso no constituye una subvención, ni una subvención a la exportación.

l) Pregunta 61 (plazo para el cumplimiento)

El párrafo 7 del artículo 4 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias dispone lo siguiente:

> *Si se llega a la conclusión de que la medida de que se trate es una subvención prohibida, el grupo especial recomendará que el Miembro que concede esa subvención la retire sin demora. A este respecto, el grupo especial especificará en su recomendación el plazo dentro del cual debe retirarse la medida.*

En la hipótesis de que el Grupo Especial llegara a la conclusión de que existe una subvención prohibida, ¿cuál consideraría el Canadá que sería un plazo adecuado para el cumplimiento, teniendo presente el empleo de la expresión "sin demora" en el párrafo 7 del artículo 4?

i) Respuesta del Canadá

7.237 Resulta difícil responder a esta pregunta hipotética, puesto que el Canadá no está de acuerdo en que el régimen de franquicia planteado en este asunto constituya una subvención. No obstante, suponiendo a los efectos de esta pregunta que el Grupo Especial constatase la existencia de una subvención prohibida, el Canadá entiende que la expresión "sin demora" debería interpretarse de tal modo que diera al Canadá una oportunidad razonable de poner en práctica las constataciones del Grupo Especial.

7.238 El fundamento por el que se creó en el artículo 4 del Acuerdo SMC un procedimiento acelerado para la solución de diferencias es que se presume que las subvenciones prohibidas tienen efectos de distorsión del comercio que perjudican los intereses de otros Miembros. Por lo tanto, aunque la existencia de tales efectos no es pertinente para determinar si una "subvención" está o no prohibida, su presencia o su ausencia debe tenerse en cuenta para determinar el plazo adecuado que corresponde otorgar en cada caso conforme al párrafo 7 del artículo 4.

7.239 Las medidas correspondientes a este asunto no tienen ningún efecto perjudicial ni de distorsión del comercio. Por otra parte, no es posible demostrar la urgencia de ocuparse de medidas que han estado en aplicación durante 35 años y cuyo único efecto ha sido el de acrecentar las importaciones provenientes de países distintos de los Estados Unidos y México: principalmente las Comunidades Europeas y el Japón.

7.240 Las medidas del Canadá claramente no tienen efectos de distorsión del comercio en ningún mercado de exportación, y su estructura hace improbable que tal cosa haya de cambiar en ningún momento. La presunta subvención es la concesión de un régimen de franquicia en proporción directa a las importaciones, y las fórmulas del VAC y de la proporción entre la producción y las ventas son tales que tanto las exportaciones como las compras en el mercado interior podría *reducirse* sin ninguna pérdida de la remisión de derechos.

7.241 Los datos concretos confirman lo anterior. Las exportaciones de vehículos del Canadá a las Comunidades Europeas y el Japón son insignificantes; la supuesta subvención, por lo tanto, no puede estar causando ninguna distorsión en esos mercados. Las exportaciones canadienses a los Estados Unidos pueden atribuirse a la exención de derechos de los Estados Unidos y a la proximidad, y no a ninguna supuesta subvención, como se explica en los párrafos 97 y 98 de la primera comunicación escrita del Canadá.

7.242 El Canadá también señala al Grupo Especial los argumentos que formuló en los párrafos 21 y 22 de su primera exposición escrita. En este asunto no se trata de una única medida específica: lo que el Japón ha denominado "exención de derechos" y las Comunidades Europeas, "exención arancelaria". La aplicación del Pacto del Automóvil por el Canadá supone medidas complejas; en realidad, las partes reclamantes se han propuesto impugnar cosas sumamente variadas, que ni siquiera pueden calificarse todas ellas como "medidas". El Japón, por ejemplo, ha citado la MVTO de 1998, las SRO, el *Arancel de Aduanas*, la *Ley de Administración Financiera*, las Cartas de Compromiso, memorandos departamentales, y ciertas "medidas de aplicación" no identificadas (párrafo 16 de la primera comunicación escrita del Japón). Independientemente de la naturaleza de estas "medidas", la franquicia de derechos no puede retirarse sin afectar a todos los aspectos del régimen canadiense.

7.243 Para el Canadá, poner en práctica modificaciones de medidas que han tenido una duración tan prolongada supondrá consultas con las provincias y los interesados, las modificaciones legislativas necesarias, y la elaboración de medidas sustitutivas. Para los fabricantes supondrá la alteración de una práctica mercantil de años, que no puede realizarse rápidamente.

7.244 Por último, el Canadá señala que las medidas han estado en aplicación durante decenios y que las propias partes reclamantes no han sugerido nunca, durante estos procedimientos, que existiese necesidad urgente de actuar al respecto. Si se formulara tal pretensión en esta etapa avanzada de los procedimientos, debería ser rechazada.

7.245 Teniendo en cuenta lo anterior, la expresión "sin demora" no debería obligar al Canadá a efectuar ningún ajuste hasta después de transcurridos 12 meses desde la adopción de las recomendaciones y decisiones del Grupo Especial.

ii) Observaciones del Japón a la respuesta del Canadá

7.246 Con respecto a la determinación del plazo adecuado para el cumplimiento, existe una importante diferencia entre las reglas y procedimientos aplicables del ESD y las reglas y procedimientos especiales y complementarios que establece el párrafo 7 del artículo 4 del Acuerdo SMC. El Japón reconoce que el párrafo 3 del artículo 21 del ESD otorga al Miembro que debe cumplir la decisión "un plazo prudencial" para cumplir las recomendaciones y resoluciones

del OSD cuando no sea factible cumplirlas inmediatamente. En cambio, el párrafo 7 del artículo 4 del Acuerdo SMC dispone que el grupo especial recomiende que la subvención se retire "sin demora".

7.247 El Canadá sostiene que las medidas en cuestión son "complejas", citando incluso la *Ley de Administración Financiera*, en apariencia para apoyar su afirmación de que las modificaciones de programas incompatibles con el régimen de la OMC "afectarían a todos los aspectos del régimen canadiense". Sin embargo, no sería preciso modificar absolutamente ninguna ley del Canadá para suprimir los aspectos ilegales del régimen. Por el contrario, bastaría al Canadá derogar las partes infractoras de las órdenes oficiales y administrativas que actualmente ponen en práctica el régimen para retirar las subvenciones prohibidas. Las autoridades del Canadá deberían poder llevar a cabo en unos pocos meses el proceso de consultas con las provincias y los "interesados", todos los cuales son conscientes, o deberían serlo, de las impugnaciones de que ha sido objeto el régimen y la probabilidad de que se lo declare incompatible con las normas de la OMC.

7.248 En el asunto *Brasil - Programa de financiación de las exportaciones para aeronaves*, el Órgano de Apelación confirmó la interpretación del Grupo Especial en el sentido de que "sin demora" significaba 90 días en las circunstancias de ese caso. A juicio del Japón, nada se encuentra en el asunto actual que justifique un plazo mayor que el que se otorgó en el asunto *Brasil*. En consecuencia, el plazo de 12 meses solicitado por el Canadá es, con mucho, demasiado prolongado.

7.249 El argumento del Canadá, según el cual debe tenerse en cuenta la presencia o la ausencia de efectos de distorsión del comercio para determinar el plazo adecuado de cumplimiento conforme al párrafo 7 del artículo 4, no está justificado por el texto del Acuerdo SMC ni encuentra apoyo en ninguna fuente de derecho. En realidad, por otra parte, como lo ha sostenido el Japón en comunicaciones anteriores al Grupo Especial, las medidas efectivamente tienen efectos de distorsión del comercio, cuya persistencia no debe permitirse.

7.250 En el párrafo 6 de su respuesta, el Canadá se limita a repetir aseveraciones anteriores que no son pertinentes a la pregunta, y que deben dejarse a un lado simplemente por esa circunstancia.

7.251 Con respecto al párrafo 8 de la respuesta del Canadá, también debe señalarse que no es pertinente a la interpretación de "sin demora" el hecho de que las partes reclamantes, durante los procedimientos seguidos ante este Grupo Especial, hayan planteado o no una "necesidad urgente de actuar".

7.252 En conclusión, en las circunstancias de este asunto las palabras "sin demora" que figuran en el párrafo 7 del artículo 4 deben interpretarse con su significado natural. No existe razón alguna para retrasar indebidamente el retiro de las subvenciones prohibidas. Permitir un proceso largo y dilatado de cumplimiento sería indicar a los demás Miembros de la OMC que puedan comparecer ante otros grupos especiales que las órdenes de éstos no son del todo imperativas y que su cumplimiento no tiene por qué efectuarse con rapidez. En consecuencia, el Japón propone que todas las recomendaciones se cumplan en un plazo máximo de 90 días.

iii) Observaciones de las Comunidades Europeas a la respuesta del Canadá

7.253 En su respuesta a la pregunta 61, el Canadá plantea la extraordinaria pretensión de que, en el caso de que el Grupo Especial constate la existencia de una subvención prohibida, se le otorgue un plazo no menor de 12 meses para adoptar las medidas de cumplimiento necesarias.[731]

[731] Respuesta del Canadá a la pregunta 61 del Grupo Especial.

7.254 La principal justificación del Canadá para esa solicitud es que la subvención "no tiene efectos perjudiciales ni de distorsión del comercio"[732] y que "no existe necesidad urgente de actuar".[733]

7.255 Las Comunidades Europeas discrepan con estas afirmaciones infundadas. El argumento del Canadá impone la siguiente pregunta: si las prescripciones en materia de proporción y del VAC no tienen absolutamente ningún efecto, ¿por qué se las aplica? Contrariamente a las afirmaciones del Canadá, no existe absolutamente ningún "dato concreto"[734] de que la subvención no tenga efectos en el nivel de las exportaciones. Sin duda, tanto el TLCAN como la proximidad geográfica facilitan las exportaciones canadienses a los Estados Unidos. Tal cosa, sin embargo, no excluye que la subvención pueda provocar un nivel aún más alto de exportaciones a los Estados Unidos.[735]

7.256 La mejor prueba de que la subvención tiene efectos realmente perjudiciales es que las Comunidades Europeas y el Japón, que junto con los Estados Unidos (beneficiarios de las medidas en litigio) son los mayores fabricantes mundiales de vehículos y sus piezas y componentes, han promovido este asunto. Además, los ha apoyado Corea, otro importante país fabricante.

7.257 De cualquier modo, el hecho de que la subvención tenga o no efectos perjudiciales no es un factor pertinente para determinar el plazo de cumplimiento con arreglo al párrafo 7 del artículo 4 del Acuerdo SMC.

7.258 El párrafo 7 del artículo 4 constituye una excepción a la regla general que figura en el párrafo 3 del artículo 21 del Entendimiento sobre Solución de Diferencias ("ESD").[736] El párrafo 7 del artículo 4 tiene por principal objetivo establecer recursos más rápidos que los que ofrece el ESD. Así, mientras que el párrafo 21 del ESD otorga "un plazo prudencial" para el cumplimiento cuando no sea factible hacerlo inmediatamente, el párrafo 7 del artículo 4 exige que las subvenciones prohibidas se retiren "sin demora" en todos los casos.

7.259 La lógica exige que el cumplimiento "sin demora" no lleve más tiempo que el cumplimiento en "un plazo prudencial". Sin embargo, el argumento del Canadá tendría precisamente esa consecuencia absurda.

7.260 Los efectos de una medida declarada incompatible con un Acuerdo de la OMC no se han considerado pertinentes a los efectos de determinar el "plazo prudencial". Como se ha aclarado en un cúmulo de asuntos, "el plazo prudencial debe ser el plazo más breve posible que permite aplicar en el sistema jurídico del Miembro respectivo las recomendaciones y resoluciones del OSD".[737] En

---

[732] Ibíd.

[733] Ibíd.

[734] Ibíd.

[735] En cualquier caso, este argumento no refuta la afirmación de que la subvención infringe lo dispuesto en el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC.

[736] En el apéndice 2 del ESD, las disposiciones de los párrafos 2 a 12 del artículo 4 del Acuerdo SMC figuran enumeradas como "normas y procedimientos especiales o adicionales".

[737] Laudo arbitral en el asunto *CE - Medidas que afectan a la carne y los productos cárnicos (Hormonas)*, WT/DS26/15, WT/DS48/13, 29 de mayo de 1998, párrafo 26. Véase también el laudo arbitral de los asuntos *Indonesia - Determinadas medidas que afectan a la industria del automóvil* (WT/DS54/15, WT/DS55/14, WT/DS59/13, WT/DS64/12), de 7 de diciembre de 1998 (denominado en adelante "Laudo arbitral de *Indonesia - Automóviles*), párrafo 22; *Australia - Medidas que afectan a la importación de salmón,*

consecuencia, y con más razón, los efectos de una medida no pueden ser un factor pertinente para evaluar lo que constituye un cumplimiento "sin demora" a los efectos del párrafo 7 del artículo 4.

7.261 También resulta pertinente este argumento que recientemente planteó el Canadá en el asunto *Brasil - Aeronaves*:

> "... el párrafo 9 del artículo 7 del Acuerdo SMC establece la posibilidad de imponer contramedidas si no se han retirado las subvenciones recurribles después de transcurridos seis meses de la adopción del informe del Grupo Especial o del Órgano de Apelación. Es lógico que cuando una subvención debe retirarse *sin demora*, el plazo para retirarla sea inferior al período de seis meses previsto en el párrafo 9 del artículo 7 y, en ningún caso, superior a seis meses".[738]

7.262 Otros casos anteriores relativos al párrafo 7 del artículo 4 confirman que los efectos de una subvención no son un factor pertinente. Hasta la fecha, el párrafo 7 del artículo 4 del Acuerdo SMC ha sido aplicado en tres oportunidades.[739] En esos tres casos, sin excepción, el grupo especial recomendó que la subvención se retirara dentro de los 90 días. Los grupos especiales parecen haber llegado a esa conclusión en vista de la naturaleza de las medidas y de los procedimientos internos necesarios para cumplir su resolución. En cambio, no existe indicación alguna en los informes de que los grupos especiales hayan tenido en cuenta los efectos de la subvención.

7.263 Aun suponiendo que los efectos de la subvención fueran un factor pertinente, el pedido de un plazo de 12 meses formulado por el Canadá seguiría siendo injustificado. Los grupos especiales gozan de cierta discrecionalidad para especificar en cada caso particular el plazo en que deben retirarse las subvenciones. Pero no pueden apartarse del criterio de "sin demora".

7.264 El cumplimiento 12 meses después de la adopción del informe del Grupo Especial no puede considerarse, en ninguna circunstancia, un cumplimiento "sin demora". El sentido corriente de la expresión "sin demora" (*sans retard* en francés; *without delay* en inglés) es "de inmediato"[740], "*le plus vite possible*".[741] El pedido del Canadá es incompatible con el significado corriente de "sin demora", y en los hechos equivaldría a interpretar el párrafo 7 del artículo 4 como si ese requisito no existiera.

7.265 A este respecto merece recordarse que en el asunto *Australia - Cuero para automóviles* el Grupo Especial estimó que el plazo de cumplimiento de siete meses y medio pedido por Australia no

---

WT/DS18/9, de 23 de febrero de 1999, párrafo 38; y el informe del Órgano de Apelación en el asunto *Corea - Bebidas alcohólicas*, *supra*, nota 280, párrafo 37.

[738] Informe del Órgano de Apelación en el asunto *Brasil - Programa de financiación de las exportaciones para aeronaves*, adoptado el 20 de agosto de 1999, WT/DS46/AB/R (denominado en adelante "informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Brasil - Aeronaves*"), párrafo 52.

[739] Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Australia - Subvenciones concedidas a los productores y exportadores de cuero para automóviles*, WT/DS126/R (denominado en adelante "informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Australia - Cuero para automóviles*), párrafos 10.6 y 10.7; informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Canadá - Aeronaves, supra*, nota 495, párrafo 10.4; e informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Brasil - Aeronaves, supra*, nota 490, párrafo 8.5.

[740] *The Shorter Oxford English Dictionary on Historical Principles*, tercera edición, página 511.

[741] *Dictionnaire alphabétique et analogique de la langue française Paul Robert*, 1964, VI, página 164.

podía "calificarse razonablemente como correspondiente al requisito de que la medida se retire sin demora".[742]

7.266 El Canadá afirma también que "poner en práctica modificaciones ... supondrá consultas con las provincias y los interesados, las modificaciones legislativas necesarias, y la elaboración de medidas sustitutivas".[743] Aunque cabe poner en duda, a la luz de los precedentes ya citados, que la duración de los procedimientos internos necesarios para el cumplimiento pueda constituir un factor pertinente, el Canadá no ha presentado prueba alguna de la existencia en su derecho interno de ningún requisito procesal obligatorio que pueda retrasar el retiro de la subvención durante un plazo tan dilatado como el de 12 meses.

7.267 La verdad es que la MVTO de 1998 y las SRO son, la una como las otras, decretos; es decir, actos del poder ejecutivo que pueden modificarse o derogarse en un plazo relativamente breve. Las Cartas de Compromiso, que son actos informales del gobierno, pueden tratarse en forma aún más expeditiva. El Arancel de Aduanas y la Ley de Administración Financiera[744] otorgan al poder ejecutivo del Canadá las facultades necesarias para la adopción de la MVTO de 1998 y las SRO, pero en sí mismos no son medidas en litigio. En consecuencia, no es preciso derogarlos ni modificarlos para retirar la subvención. Por último, el Pacto del Automóvil, según el Canadá, es un acuerdo no vinculante por sí solo, que queda al margen del alcance de esta diferencia.[745] En cualquier caso, el Pacto del Automóvil únicamente obliga al Canadá a otorgar el régimen de franquicia a las importaciones efectuadas por fabricantes beneficiarios del Pacto del Automóvil y provenientes de los Estados Unidos. Por otra parte, el Pacto del Automóvil no obliga al Canadá a otorgar el régimen de franquicia para las importaciones efectuadas por los beneficiarios del Pacto del Automóvil provenientes de terceros países, ni a las importaciones de beneficiarios de SRO, cualquiera que sea su origen. En consecuencia, no hay necesidad alguna de modificar el Pacto del Automóvil para retirar esas subvenciones.

7.268 El Canadá plantea también el argumento de que "para los fabricantes supondrá la alteración de una práctica mercantil de años, que no puede realizarse rápidamente".[746] La pertinencia de este tipo de consideraciones ha sido rechazada en laudos arbitrales dictados conforme al párrafo 3 del artículo 21 del ESD. Como señaló el árbitro en el asunto *Indonesia - Automóviles*:

> "En casi todos los casos en los que se ha ya constatado que una medida es incompatible con las obligaciones de un Miembro en virtud del GATT de 1994 o de cualquier otro acuerdo abarcado y, por consiguiente, debe ponerse en conformidad con el acuerdo de que se trate, será necesario algún grado de reajuste de la rama de producción nacional del Miembro en cuestión [...] En consecuencia, el reajuste estructural para adaptarse a la retirada o modificación de una medida incompatible no

[742] Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Australia - Cuero para automóviles*, *supra*, nota 739, párrafo 10.6.

[743] Respuesta del Canadá a la pregunta 61 del Grupo Especial.

[744] Véase la respuesta del Canadá a la pregunta 61 del Grupo Especial.

[745] Respuesta del Canadá a la pregunta 2 de las CE.

[746] Respuesta del Canadá a la pregunta 61 del Grupo Especial.

constituye una 'circunstancia del caso' que pueda tenerse en cuenta al determinar el plazo prudencial de conformidad con el párrafo 3 c) del artículo 21."[747]

7.269 Las mismas consideraciones valen, con más razón, para evaluar lo que constituye el cumplimiento "sin demora" en el sentido del párrafo 7 del artículo 4 del Acuerdo SMC.

7.270 Por las razones precedentes, las Comunidades Europeas entienden que el Grupo Especial debe recomendar que se retire la subvención dentro de los 90 días siguientes a la adopción del informe.

5. Preguntas y respuestas relativas a las reclamaciones referentes a la aplicabilidad del AGCS

a) Pregunta 27 (la exención de derechos y el artículo XXVIII)

El Canadá aduce que ninguno de los ejemplos enumerados en el artículo XXVIII se relaciona con el acceso a productos suministrados por un proveedor de servicios, ni a la tributación de esos productos. Rogamos a las CE y el Japón que expliquen más detalladamente en qué forma se relaciona la exención de derechos con las medidas enumeradas en el artículo XXVIII.

i) Respuesta del Japón

7.271 La formulación de las definiciones de "suministro de un servicio" y "medidas adoptadas por los Miembros que afecten al comercio de servicios", en el artículo XXVIII del AGCS, permite interpretar que dichas definiciones no son exhaustivas.

7.272 La adquisición de automóviles forma parte integrante del "suministro" de servicios comerciales al por mayor de vehículos de motor, conforme a la definición del párrafo b) del artículo XXVIII, ya que el suministro de servicios al por mayor consiste principalmente en adquirir productos de sus fabricantes y revenderlos a los comerciantes detallistas.

7.273 La exención de derechos, al reducir el costo de adquisición de los automóviles que recae en los Fabricantes del Pacto del Automóvil (que también son proveedores de servicios comerciales al por mayor), afecta necesariamente a la rentabilidad del suministro de servicios comerciales al por mayor: la compra y reventa de automóviles. A su vez, afecta a las condiciones de la competencia entre los proveedores de servicios comerciales al por mayor en la venta de automóviles a los proveedores de servicios minoristas y al mantenimiento y expansión de sus redes de empresas vendedoras. De este modo, la exención de derechos constituye una medida adoptada por un Miembro que afecta al comercio de servicios comerciales al por mayor, situación prevista en el artículo XXVIII.

ii) Respuesta de las Comunidades Europeas

2.274 Contrariamente a lo que se da por supuesto en la pregunta, el párrafo c) del artículo XXVIII del AGCS no contiene una lista de "medidas" que afectan al comercio de servicios, sino una lista de asuntos respecto de los cuales podrían adoptarse tales medidas.[748]

2.275 El empleo del término "abarca", en el párrafo c) del artículo XXVIII del AGCS, aclara que la lista que figura en esa disposición no tiene por objeto ser exhaustiva, sino que es meramente ilustrativa.

---

[747] Laudo arbitral en el asunto *Indonesia - Automóviles, supra*, nota 737, párrafo 23.

[748] Informes del Grupo Especial que se ocupó del asunto *CE - Bananos III, supra*, nota 269, párrafo 7.280.

7.276 En una nota preparada por la Secretaría del GATT en 1991[749] para aclarar las definiciones que figuraban en el entonces proyecto de AGCS se exponía en los siguientes términos el objetivo limitado del párrafo c) del artículo XXVIII [párrafo c) del artículo XXXIV del proyecto]:

7.277 "Esta definición complementa la de suministro de un servicio. Especifica que están comprendidas en el ámbito del Acuerdo las medidas relativas a la parte de la transacción correspondiente al consumidor (compra, pago y uso), al transporte y a las comunicaciones, así como a las restricciones a la presencia física o jurídica ...".

7.278 Así pues, el párrafo c) del artículo XXVIII simplemente tiene por objeto confirmar que las medidas adoptadas respecto de ciertos temas están comprendidos también en el alcance del AGCS; no se trata de definir el ámbito de aplicación del AGCS, cosa ya efectuada en el párrafo 1 de su artículo I.[750]

7.279 El carácter ilustrativo del párrafo c) del artículo XXVIII se pone en evidencia por el hecho de que no incluye, por ejemplo, medidas respecto de la "producción" de servicios. Sin embargo, no puede caber duda de que una medida que limita la producción de un proveedor de servicios es una medida que "afecta al suministro de servicios", hasta el punto de que ese tipo de medidas figura mencionado expresamente en el apartado c) del párrafo 2 del artículo XVI del AGCS como una limitación del acceso a los mercados.

7.280 El carácter ilustrativo del párrafo c) del artículo XXVIII fue confirmado por el informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *CE - Bananos III*.[751] Según ese informe, el criterio decisivo para determinar si una medida está comprendida por el AGCS no consiste en si regula una cuestión enumerada en el párrafo c) del artículo XXVIII, sino en si "afecta" o no al comercio de servicios:

7.281 "... En principio ninguna medida está excluida *a priori* del ámbito de aplicación del AGCS definido en sus disposiciones. El AGCS abarca cualquier medida adoptada por un Miembro que afecte al suministro de un servicio ...".[752]

7.282 Esa conclusión fue confirmada por el Órgano de Apelación.[753] Además, el Órgano de Apelación ratificó que la expresión "que afecte" debía interpretarse con alcance amplio[754] y confirmó la constatación del Grupo Especial en el sentido de que la asignación de un contingente arancelario para los bananos "afectaba" al suministro de servicios de distribución de esos productos.

---

[749] Documento MTN.GNS/W/139, de 15 de octubre de 1991, párrafo 6.

[750] En la nota de la Secretaría de 15 de octubre de 1991 se observa lo siguiente respecto del párrafo 1 del artículo I del AGCS (párrafo 4): "Esta importante disposición determina el alcance del AGCS. Su cabal significado se aclara mediante la definición de cada uno de sus elementos: medidas, adoptadas por las Partes, que afecten, comercio de servicios."

[751] Informes del Grupo Especial que se ocupó del asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 269, párrafo 7.280.

[752] Ibíd., párrafo 7.285.

[753] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III, supra*, nota 49, párrafo 220.

[754] Ibíd.

7.283 En vista de lo anterior, no queda margen alguno para sostener que la medida en litigio en el presente asunto, que también es una medida arancelaria, como la que se controvertía en el asunto *CE - Bananos III*, esté excluida *a priori* del alcance del AGCS simplemente porque no esté enumerada en forma expresa en el párrafo c) de su artículo XXVIII.

b) Pregunta 29 ("crucial para el alcance y la rentabilidad" y "medidas que afecten al comercio de servicios")

El Canadá argumenta en contra de la analogía entre las medidas en cuestión en este asunto y el régimen de licencias de importación de las CE para el banano fundándose en que el segundo era "crucial" para el alcance y la rentabilidad de la prestación de servicios por los distribuidores. Rogamos al Canadá que aclare el significado de la expresión "crucial" en este contexto y cómo se la emplea para determinar si una medida concreta ha de considerarse o no una "medida que afecta al comercio de servicios".

i) Respuesta del Canadá

7.284 El Canadá no proponía que el concepto de "crucial" se aplicara como criterio determinante. Ese criterio, establecido por el Órgano de Apelación en el asunto *CE - Bananos III*[755], consiste en que una medida afecte o no a un proveedor de servicios en su carácter de tal y en su suministro de servicios. El Canadá empleó la expresión "crucial" para contraponer el efecto muy importante que tenía para los importadores el acceso a las licencias de importación en el asunto *CE - Bananos III* sobre su carácter de importadores, es decir, en su capacidad de competir en la prestación del servicio de importación de bananos, con la falta total de cualquier efecto de los derechos del 6,1 por ciento sobre la posibilidad de los distribuidores de vehículos de competir por el servicio respectivo.

7.285 Como señaló el Canadá, en el régimen de las CE para los bananos el derecho de importar ese producto dentro de un contingente arancelario se asignaba mediante un sistema de licencias. En el resultado del asunto *CE - Bananos III* resultó decisivo que las medidas de las CE sustraían el negocio de distribución, deliberada y radicalmente, a algunos proveedores dándoselo a otros. Los proveedores que no recibían licencias tenían que soportar un arancel prohibitivo, lo que significaba que en los hechos se les impedía distribuir bananos en las CE, a menos que estuviesen dispuestos a pagar rentas contingentarias exorbitantes al titular de una licencia. Es decir: se veían afectados por el régimen de licencias de importación en su carácter de distribuidores.

7.286 Las medidas de las CE en el asunto *CE - Bananos III* también imponían niveles diferentes de derechos; pero es significativo que tal cosa ni siquiera se mencionara en relación con el comercio de servicios, sino, acertadamente, sólo en relación con el comercio de mercancías. Las diferencias de derechos pueden afectar a los productos en cuanto tales, pero no afectan ni pueden afectar a los proveedores de servicios en su carácter de tales. Sostener lo contrario significaría anular las tres categorías de medidas que el Órgano de Apelación indica en *CE - Bananos III*[756], desconocer las definiciones de "suministro de un servicio" y "medidas adoptadas por los Miembros que afecten al comercio de servicios", que figuran en el artículo XXVIII del AGCS, contradecir el *"Addendum"* de la *Nota explicativa sobre la consignación en Listas de los compromisos iniciales en la esfera del comercio de servicios*, y generar contradicciones entre el AGCS y el trato diferenciado para los productos que el GATT autoriza. El AGCS complementa los derechos y obligaciones del GATT, pero no está destinado a subsumirlo ni a contradecirlo.

[755] Informe del Órgano de Apelación en el asunto *CE - Bananos III, supra*, nota 49.

[756] Ibíd., párrafo 221.

c) Pregunta 58 (relación entre el GATT y el AGCS)

El Canadá ha formulado el argumento de que las diferencias de aranceles se producen por razones diversas. Ese distinto trato arancelario puede tener consecuencias comerciales adversas para determinados proveedores de servicios del país de importación frente a otros proveedores de servicios, particularmente cuando la rama de actividad se caracteriza por un fuerte grado de integración vertical.

Suponiendo que esas diferencias de aranceles sean plenamente compatibles con el GATT de 1994, puede afirmarse que "afectan al comercio de servicios", lo cual no significa que esas medidas necesariamente infrinjan obligaciones derivadas del AGCS. En el caso de las diferencias de aranceles derivadas de acuerdos de integración económica regional parecería lógico que, en cualquier examen de esa cuestión, se pasara directamente al artículo V del AGCS, que se ocupa de ese tema.

Sin embargo, en otros casos que no se relacionan con acuerdos de integración económica regional y a cuyo respecto, en consecuencia, no es pertinente el artículo V del AGCS -por ejemplo, medidas antidumping y compensatorias que en sí mismas sean plenamente compatibles con las disposiciones del GATT de 1994 y con el Acuerdo SMC y el Acuerdo sobre Medidas Antidumping- también cabe considerar que tales diferencias de aranceles tienen consecuencias accesorias que "afectan al comercio de servicios"; y, además, plantean la cuestión de si se otorga o no un trato menos favorable a determinados proveedores de servicios, ya sea desde el punto de vista del artículo II del AGCS o desde el punto del artículo XVII.

Rogamos a las delegaciones del Japón y de las CE que formulen sus observaciones a este respecto.

i) Respuesta del Japón

7.287 Como se indicó acerca de esta pregunta en el escrito de réplica del Japón, la exención de derechos no es una medida antidumping ni un derecho compensatorio y, en consecuencia, el Grupo Especial no tiene que decidir acerca de la compatibilidad entre esas medidas autorizadas por el GATT y las disposiciones del AGCS. El informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *CE - Bananos III* también rechazó acertadamente el argumento relativo a la compatibilidad entre el AGCS y medidas compatibles con el GATT, indicando que "no es necesario en este asunto decidir la forma en que ha de resolverse un conflicto que tal vez nunca llegue a plantearse" entre las disposiciones del GATT y del AGCS.

7.288 La posición del Gobierno del Japón es que, en la medida en que este Grupo Especial está examinando el presente asunto en el contexto de esta diferencia, lo único que distingue la exención de derechos de la medida en litigio en el asunto *CE - Bananos III* es la magnitud de la discriminación en los derechos de aduana de que se trata, y no su naturaleza. En consecuencia, la posición del Gobierno del Japón es que, en la medida en que tal argumento no era pertinente en el asunto *CE - Bananos III*, tampoco lo es en esta diferencia.

ii) Respuesta de las Comunidades Europeas

7.289 El diferente trato arancelario puede "afectar al suministro de servicios" en el sentido del párrafo 1 del artículo I del AGCS. Sin embargo, como acertadamente lo señala el Grupo Especial en la pregunta, ello no significa que la diferencia de aranceles sea en sí misma contraria al artículo XVII del AGCS o al artículo II. Para ello es preciso, además, demostrar que, en el caso particular, la diferencia arancelaria otorga un trato más favorable a los proveedores de servicios nacionales que a los extranjeros, o a los proveedores de servicios de uno o más Miembros que a los de otros Miembros.

7.290 La diferencia arancelaria en cuestión en este asunto es fundamentalmente distinta de la que resulta de la existencia de una zona de libre comercio establecida en conformidad con el artículo XXIV del GATT. El Canadá concede la exención arancelaria únicamente a un número limitado de importadores y distribuidores. Por el contrario, en una zona de libre comercio cualquier importador y distribuidor tiene derecho a importar en régimen de franquicia cualquier producto de los demás territorios integrantes de la zona de libre comercio. Por esta razón, la simple existencia de una zona de libre comercio no tiene probabilidades de otorgar una ventaja competitiva a los proveedores de servicios de un Miembro determinado a expensas de los proveedores de servicios de los demás Miembros. En los hechos, en el caso presente ni las Comunidades Europeas ni el Japón aducen que la zona de libre comercio entre el Canadá y los Estados Unidos establecida por el TLCAN dé lugar a una infracción del artículo II. Lo que los reclamantes invocan es que se incurre en infracción del artículo II del AGCS por los privilegios adicionales que se conceden a determinados importadores y distribuidores de los Estados Unidos a través de la exención arancelaria.

7.291 Contrariamente a lo que parece deducirse de la pregunta, la cuestión de si una zona de libre comercio determina o no una infracción del artículo II del AGCS no es un tema que deba examinarse directamente en el marco del artículo V del AGCS. Como primer paso es preciso establecer que existe presunción de infracción del artículo II del AGCS. Debe recordarse, en efecto, que la existencia de una zona de libre comercio constituida en conformidad con el artículo XXIV del GATT no supone forzosamente la existencia de un acuerdo de integración económica que cumpla los requisitos del artículo V del AGCS, y lo mismo ocurre a la inversa.

7.292 La exención arancelaria también se distingue fácilmente de las medidas antidumping y los derechos compensatorios. En primer lugar, a diferencia de la exención arancelaria, estas otras medidas no discriminan formalmente entre los importadores y distribuidores. Los derechos antidumping y compensatorios se aplican a todas las importaciones de determinado país de exportación, o al menos a todos los productos importados fabricados por determinada empresa, independientemente de la identidad del importador y distribuidor. Por el contrario, la exención arancelaria se aplica única y exclusivamente a las importaciones realizadas por un número limitado de importadores y distribuidores designados.

7.293 En segundo lugar, incluso los importadores y distribuidores que están relacionados con un exportador y fabricante sometido a medidas antidumping o compensatorias cuentan con diversas opciones para importar los productos que distribuyen sin tener que pagar derechos antidumping o compensatorios: a) comprar los productos a otro proveedor no vinculado del mismo país de exportación; b) comprarlos a un proveedor (vinculado o no) de otro país no alcanzado por la medida antidumping o los derechos compensatorios; o c) dejar de vender a precios de dumping o renunciar a la subvención. En cambio, quienes no son beneficiarios de la exención arancelaria no pueden hacer nada para obtenerla, a menos que sea la adquisición de una de las sociedades beneficiarias existentes.

7.294 Por último, debe recordarse que los derechos antidumping y compensatorios son recursos contra prácticas que causan distorsión de la competencia entre los productos, y por consiguiente también entre los distribuidores de esos productos. Además, tanto los derechos antidumping[757] como los derechos compensatorios[758] deben aplicarse en forma no discriminatoria a las importaciones de cualquier origen. Por lo tanto, los derechos antidumping y compensatorios no pueden "modificar las condiciones de competencia" en favor de los proveedores de servicios que distribuyen productos no

[757] Véase el párrafo 2 del artículo 9 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994.

[758] Véase el párrafo 3 del artículo 19 del Acuerdo SMC.

sujetos a esas medidas. Los derechos antidumping y compensatorios, por el contrario, sirven para restablecer la equidad entre los proveedores que distribuyen productos objeto de dumping o subvencionados y los que distribuyen productos no subvencionados ni objeto de dumping.

6. Preguntas y respuestas relativas a las reclamaciones basadas en el artículo II del AGCS

a) Pregunta 33 (las medidas en cuestión y el artículo V del AGCS)

Sin perjuicio de la posición ya afirmada por el Canadá en el sentido de que la exención de derechos no es incompatible con el artículo II del AGCS y a la luz del argumento formulado por los Estados Unidos en su carácter de tercero, rogamos al Canadá que aclare si atribuye alguna pertinencia al artículo V del AGCS respecto de los argumentos planteados por los reclamantes.

i) Respuesta del Canadá

7.295 El artículo V del AGCS es pertinente para demostrar que no existía el propósito de extender el ámbito de aplicación del AGCS a las medidas por las que se otorgara un régimen de franquicia para productos. Si los redactores del AGCS hubieran imaginado alguna vez que las disposiciones sobre el comercio de mercancías, como los programas de remisión de derechos, podrían constituir medidas "que afectan al comercio de servicios", la exención prevista en el párrafo 1 del artículo V del AGCS se habría extendido a los acuerdos de liberalización del comercio de mercancías, sin limitarlo a los acuerdos de liberalización de comercio de servicios. Para especular sobre la pertinencia del artículo V del AGCS en el caso de que se considerara aplicable el Acuerdo al otorgamiento de un régimen de franquicia para los productos sería preciso forzar el alcance del AGCS más allá del propósito de sus redactores.

7.296 Si el Grupo Especial constatara, sin embargo, que las medidas por las que se otorga un régimen de franquicia para productos están comprendidas en el ámbito de aplicación del AGCS, el Canadá estaría de acuerdo con los Estados Unidos en que, respecto de cualquier trato más favorable presuntamente otorgado a los proveedores de servicios de los Estados Unidos, las medidas estarían sujetas a la excepción al régimen NMF que otorga el párrafo 1 del artículo V del AGCS.

b) Pregunta 34 (propiedad y control)

El Canadá argumenta que cuando la nacionalidad de los proveedores de servicios (distribuidores) se determina de conformidad con las normas del AGCS, ningún Miembro en particular resulta favorecido o desfavorecido. Sírvanse aclarar si los proveedores de servicios, en su carácter de operadores económicos individuales (lo cual, en algunos casos, puede no ser lo mismo que fabricantes), son o no proveedores de servicios de otros Miembros conforme al artículo XXVIII. Además, en la medida posible, sírvanse facilitar información fáctica sobre la situación de esos operadores en lo que respecta a su propiedad y control.

i) Respuesta del Japón

7.297 Con respecto a los servicios comerciales al por mayor relacionados con los automóviles, los cuadros 1 y 2 presentados por el Japón indican los proveedores de servicios pertinentes y su propiedad.

7.298 Para resumir los elementos de prueba: en el cuadro 1 del Japón se identifica a los proveedores de servicios comerciales al por mayor de los Fabricantes del Pacto del Automóvil (Chrysler Canada, Ford Canada, GM Canada, Volvo Canada y CAMI) y se especifica su propiedad. Aplicando los criterios sobre la propiedad que figuran en los apartados m) y n) del artículo XXVIII

del AGCS, las tres primeras sociedades son proveedores de servicios de los Estados Unidos y la cuarta es un proveedor de servicios sueco.[759] Con respecto a la quinta empresa, no es un proveedor de servicios japonés conforme al apartado n) del artículo XXVIII del AGCS.[760]

7.299 En los cuadros 1 y 2 presentados por el Japón se enumeran los siguientes proveedores de servicios comerciales al por mayor de fabricantes no beneficiarios del Pacto del Automóvil: Toyota Canada Inc., Nissan Canada Inc., Mazda Canada Inc., Suzuki Canada, Honda Canada Inc., Subaru Canada Inc., BMW Canada Inc. y Volkswagen Canada Inc. No figuran incluidas en esos cuadros filiales de fabricantes de Corea del Sur (como Hyundai, etc.). Como lo ponen de manifiesto esos cuadros, todas estas sociedades son no canadienses ni estadounidenses conforme a los apartados m) y n) del artículo XXVIII.

7.300 Las pruebas precedentes permiten extraer la conclusión de que la exención de derechos beneficia a filiales de los Estados Unidos que prestan servicios comerciales al por mayor, y que no se beneficia de la exención de derechos ninguna de las filiales japonesas que prestan servicios similares.

7.301 Con el fin de evitar equívocos, el Gobierno del Japón desea destacar que, aun en el caso de que uno o más proveedores de servicios japoneses recibieran el régimen de franquicia con arreglo a la exención de derechos (lo que no ocurre), el Canadá no podría justificar el otorgamiento de un trato menos favorable a los demás proveedores de servicios japoneses.

7.302 El Gobierno del Japón sólo cuenta con información insuficiente acerca de los proveedores de servicios que distribuyen en el Canadá autobuses y vehículos comerciales específicos importados desde el exterior, aunque -en la medida del conocimiento del Gobierno del Japón- existe por lo menos un proveedor de servicios japonés, denominado *Hino Diesel Trucks (Canada) Ltd.* Como la información sobre la nacionalidad de los proveedores de servicios está en manos exclusivas del Gobierno del Canadá, esta información debería proporcionarse por el Gobierno del Canadá. En consecuencia, el Gobierno del Japón ha formulado una pregunta al Canadá sobre este tema. No obstante, el Gobierno del Japón tiene entendido que no existe ningún proveedor de servicios japonés beneficiario de la exención de derechos en relación con los autobuses y vehículos comerciales específicos.

ii) Respuesta de las Comunidades Europeas

7.303 Las Comunidades Europeas ya han presentado la información fáctica solicitada acerca de la propiedad y el control de los cinco distribuidores mayoristas que pueden importar automóviles mediante la exención arancelaria, en el cuadro 5 de las CE.

---

[759] El último podría pasar a ser un proveedor de servicios de los Estados Unidos como consecuencia del acuerdo celebrado el 1º de marzo de 1999 por Ford Motor Co con AB Volvo para la adquisición de los establecimientos de Volvo en todo el mundo dedicados a los automóviles de pasajeros. La asamblea de accionistas de AB Volvo aprobó la operación el 8 de marzo de 1999. La operación quedará firme una vez que se obtenga la aprobación de los organismos de reglamentación. Fuente: Ford Motor Co, informe anual en formulario 10-K (Comisión de Valores y Bolsas de los Estados Unidos), ejercicio económico cerrado el 31 de diciembre de 1998.

[760] Según las informaciones proporcionadas por Suzuki Motor Corporation al Ministerio de Comercio Internacional e Industria del Japón, el Grupo General Motors posee por sí solo 40.237.358 acciones privilegiadas de CAMI, además de las acciones ordinarias que también posee General Motors Corporation por sí sola y junto con Suzuki Motor Corporation.

7.304 Como resulta de ese cuadro, tres de esos cinco distribuidores mayoristas (Ford Motor Co. of Canada Ltd., General Motors Co. of Canada Ltd. y Chrysler Canada Ltd.) pueden considerarse proveedores de servicios de los Estados Unidos conforme a los criterios establecidos en los apartados m) y n) del artículo XXVIII del AGCS, mientras que otro distribuidor (CAMI Automotive Inc.) es una empresa conjunta formada por una sociedad japonesa (Suzuki Motors Corp.) y una sociedad de los Estados Unidos (General Motors Corp.).

7.305 El quinto de los distribuidores mayoristas (Volvo Canada Ltd.) estaba bajo el control de Volvo AB, de Suecia, hasta enero de 1999, cuando Volvo AB convino en vender su empresa de automóviles de pasajeros a Ford Motor Co., de los Estados Unidos De cualquier modo, Volvo Canada Ltd. clausuró su planta de montaje en el Canadá en diciembre de 1998, con la consecuencia de que perderá su derecho a importar vehículos de motor mediante la exención arancelaria desde julio de 1999.

7.306 Ford Motor of Canada Ltd., General Motors Co. of Canada y Chrysler Canada Ltd. efectúan la gran mayoría de la ventas de automóviles importados mediante la exención arancelaria.

7.307 Como se aclaró en el informe del Grupo Especial que se ocupó del *CE - Bananos III*[761], el hecho de que una persona jurídica del Miembro A que tiene bajo su control a un proveedor de servicios establecido en el Miembro B esté a su vez bajo el control de otra persona jurídica del país C no impide que a los efectos del AGCS se lo considere un proveedor de servicios del Miembro A. En consecuencia, contrariamente a las afirmaciones del Canadá, Chrysler Canada Ltd. puede considerarse un proveedor de servicios de los Estados Unidos a pesar de que su empresa matriz, DaimlerChrysler Corp., esté bajo el control de DaimlerChrysler AG de Alemania después de la fusión de Chrysler con Daimler-Benz.

7.308 El cuadro 7 presentado por las CE (*infra)* muestra las informaciones solicitadas acerca de la propiedad de los principales distribuidores al por mayor que no pueden importar automóviles mediante la exención arancelaria. El cuadro corresponde a las informaciones de que disponen las CE, y no pretende ser exhaustivo.

7.309 El cuadro 7 presentado por las CE muestra que, con una única excepción (Nissan Canada Inc.), todos los principales distribuidores al por mayor de automóviles que no se benefician de la exención arancelaria son proveedores de servicios de Miembros distintos de los Estados Unidos. Así, por ejemplo, Volkswagen Canada Inc. es un proveedor de servicios de Alemania porque pertenece a una persona jurídica constituida con arreglo a la legislación de Alemania, Volkswagen AG, que realiza importantes actividades mercantiles en territorio alemán.

[761] Informes del Grupo Especial que se ocupó del asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 269, nota de pie de página 493.

Cuadro 7 presentado por las CE

País de origen de los principales proveedores de servicios comerciales al por mayor de automóviles que no se benefician de la exención arancelaria

Proveedor de servicios	**Sociedad matriz**	**Porcentaje del capital accionario que pertenece a la empresa matriz**	**País en que se constituyó la sociedad matriz**
Volkswagen Canada Inc.	Volkswagen AG	100	Alemania
BMW Canada Inc.	BMW AG	100	Alemania
Mercedes-Benz Canada Inc.	DaimlerChrysler AG	100	Alemania
Honda Canada Inc.	Honda Motor Co American Honda Motor Co.*	50,14 49,86	Japón Estados Unidos
Toyota Canada Inc.	Toyota Motor Corp. Mitsui & Co.	50 50	Japón Japón
Nissan Canada Inc.	Nissan Motor Co. Ltd. Nissan North America Inc.**	38,36 1,7	Japón Estados Unidos
Subaru Canada Inc.	Fuji Heavy Industries Ltd.	100	Japón
Mazda Canada Inc.	Mazda Motor Corp. Itochu Corp.	60 40	Japón Japón
Hyundai Canada Inc.	Hyundai Motor Co.	100	Corea
Porsche Canada Ltd.	Porsche AG	100	Alemania
Lada Canada Inc.	???	???	???

*Filial de propiedad exclusiva de Honda Motor Co., del Japón.
**Filial de propiedad exclusiva de Nissan Motor Co. Ltd., del Japón.

iii) Respuesta del Canadá

7.310 El apartado m) del artículo XXVIII del AGCS dispone que "persona jurídica de otro Miembro" significa una persona jurídica que: i) esté constituida u organizada de otro modo con arreglo a la legislación de ese otro Miembro ... o ii) en el caso de un suministro mediante presencia comercial, sea propiedad o esté bajo el control de ... personas jurídicas de ese otro Miembro, definidas en el inciso i).

7.311 El apartado n) del artículo XXVIII del AGCS, en su inciso i), establece que una persona jurídica es "propiedad" de personas de un Miembro si estas personas tienen la plena propiedad de más del 50 por ciento de su capital social.

7.312 Chrysler Canada Ltd. es ahora DaimlerChrysler Canada Inc. Es una filial de propiedad exclusiva de DaimlerChrysler Corporation (una sociedad de los Estados Unidos), que a su vez es propiedad exclusiva de DaimlerChrysler AG, de Alemania.

7.313 Con arreglo al apartado m) del artículo XXVIII en su inciso i), DaimlerChrysler AG es una persona jurídica constituida con arreglo a la legislación de Alemania. DaimlerChrysler Canada Inc. es propiedad de DaimlerChrysler AG a través de DaimlerChrysler Corporation. DaimlerChrysler Canada Inc., por lo tanto, es una persona jurídica de Alemania conforme al inciso ii) del apartado m) del artículo XXVIII y al inciso i) del apartado n) del mismo artículo.

7.314 Del mismo modo, Nissan Canada Inc. es una persona jurídica del Canadá, a pesar de que según el cuadro 2 presentado por el Japón la mayoría de su capital pertenece a Nissan North American Inc., de los Estados Unidos. Esto se debe a que Nissan North American Inc., a su vez, es de propiedad exclusiva de Nissan Motor Co. Ltd. del Japón.

7.315 Volvo Canada Ltd., aunque actuaba como fabricante en el Canadá, pertenecía exclusivamente a Volvo AB, de Suecia. Era, por lo tanto, una persona jurídica de Suecia por aplicación de los apartados m) y n) del artículo XXVIII. Volvo Canada Ltd. es ahora de propiedad exclusiva, indirectamente, de Ford Motor Company.

7.316 CAMI Automotive Inc. pertenece en un 50 por ciento a General Motors of Canada Ltd., y en un 50 por ciento a Suzuki Motor Company, del Japón. General Motors of Canada pertenece exclusivamente a General Motors Corporation, de los Estados Unidos, lo que la convierte en una persona jurídica de los Estados Unidos a los efectos del artículo XXVIII. CAMI, por lo tanto, pertenece por partes iguales a personas jurídicas de los Estados Unidos y del Japón. Con arreglo al inciso i) del apartado n) del artículo XXVIII, la propiedad por personas de un Miembro exige una participación en el capital social superior al 50 por ciento. CAMI no pertenece a personas de los Estados Unidos ni del Japón porque ni General Motors ni Suzuki, individualmente, son propietarias de más del 50 por ciento de su capital. En conjunto, sin embargo, les pertenece el 100 por ciento de CAMI. En consecuencia, puede afirmarse que CAMI es una persona jurídica de los Estados Unidos y el Japón a la vez.

c) Pregunta 35 (integración vertical)

El Canadá aduce que en la prestación de servicios comerciales al por mayor respecto de los automóviles no existe competencia entre los proveedores de servicios comerciales al por mayor porque esos proveedores están subordinados a fabricantes y, en consecuencia, no se plantea la cuestión de un efecto sobre las condiciones de la competencia. ¿Excluye la integración vertical entre los fabricantes y los proveedores de servicios comerciales al por mayor toda competencia real o potencial a nivel del comercio mayorista? ¿En qué medida queda excluida también la competencia respecto de las ventas a minoristas por efecto de la integración vertical entre los fabricantes y los proveedores de servicios comerciales al por mayor?

i) Respuesta del Japón

7.317 Como lo confirmó el Órgano de Apelación en su informe sobre el asunto *CE - Bananos III*, aun cuando los proveedores de servicios comerciales al por mayor estén integrados con fabricantes, en la medida en que se dedican a la prestación de servicios comerciales al por mayor son proveedores de tales servicios.

7.318 A su vez, la integración vertical entre los fabricantes y los proveedores de servicios comerciales al por mayor no excluye ninguna competencia, real o potencial, a nivel del comercio mayorista, ya que un fabricante integrado, en su carácter de proveedor de servicios al por mayor, compite con otros proveedores de esos servicios en la venta de automóviles a los proveedores de servicios al por menor y en el mantenimiento y la expansión de su red de vendedores. Este tipo de competencia es pertinente respecto de esta diferencia porque los vendedores minoristas son consumidores de los servicios comerciales al por mayor prestados por los proveedores de servicios de que se trata. En la medida en que los fabricantes y proveedores de servicios comerciales al por mayor deben vender automóviles a proveedores de servicios al por menor (es decir, vendedores minoristas), existe competencia entre esos fabricantes y proveedores de servicios comerciales al por mayor respecto de la venta a los minoristas, a pesar de su integración vertical.

7.319 Por otra parte, las diferencias de precio de los automóviles al por menor causadas por la exención de derechos afectarán necesariamente a los volúmenes de ventas y darán lugar a diferencias de rentabilidad en la prestación de servicios comerciales al por mayor entre los fabricantes y proveedores de esos servicios. Esto significa que las condiciones de la competencia entre los fabricantes y proveedores de servicios comerciales al por mayor respecto de las ventas a los minoristas se verán afectadas negativamente.

ii) Respuesta de las Comunidades Europeas

7.320 No. Aunque los principales distribuidores mayoristas de automóviles que se encuentran presentes en el mercado del Canadá estén integrados verticalmente con fabricantes[762], eso no excluye ninguna competencia real o potencial entre ellos respecto de la compra de vehículos de motor a los fabricantes para su reventa al por mayor.

7.321 En primer lugar, algunos fabricantes extranjeros de automóviles tienen escasa o ninguna presencia en el mercado canadiense (por ejemplo, Renault, Peugeot-Citroën, Fiat, Mitsubishi, Proton o Tata).

7.322 Esos nuevos competidores potenciales disponen fundamentalmente de tres posibilidades para entrar en el mercado del Canadá: establecer sus propios distribuidores; designar un distribuidor independiente; o designar para la distribución a un distribuidor integrado ya existente. Esta última posibilidad no es poco común, sobre todo cuando las gamas de modelos de los dos fabricantes respectivos se complementan. Por ejemplo, en el pasado Chrysler importó y distribuyó en el Canadá vehículos de motor fabricados por Mitsubishi, una empresa productora japonesa con la que no estaba vinculado (véase el cuadro 1.7 del Documento probatorio EC-16).

7.323 De este modo, aunque pueda ser exacto que, como lo sostiene el Canadá, Honda Canada y Ford Canada no competirían por la distribución en el Canadá de los vehículos fabricados por Ford en los Estados Unidos, podrían competir, no sólo con otros distribuidores integrados, sino también con distribuidores independientes, por la distribución de vehículos producidos por fabricantes extranjeros que no disponen de una red de distribución en el Canadá. La exención arancelaria otorga a sus beneficiarios una ventaja competitiva en ese mercado porque reduce sus costos de importación y, en consecuencia, les da la posibilidad de ofrecer mejores condiciones de compra a los fabricantes extranjeros.

7.324 En segundo lugar, incluso respecto de los vehículos de motor de las marcas de la empresa matriz, los distribuidores integrados verticalmente pueden estar sujetos a la competencia de importadores paralelos.

Con respecto a la pregunta sobre la medida en que queda excluida también la competencia respecto de las ventas a minoristas por efecto de la integración vertical entre los fabricantes y los proveedores de servicios comerciales al por mayor:

7.325 El argumento del Canadá parte de la premisa errónea de que los servicios de distribución al por mayor se prestan por los mayoristas exclusivamente a los fabricantes. La verdad, sin embargo, es que los distribuidores mayoristas de automóviles actúan como intermediarios entre los fabricantes y los minoristas (y, en algunos casos, los consumidores finales: por ejemplo, en el caso de las llamadas "ventas de flota" a grandes compradores). Prestan un servicio a los minoristas no menos que a los

[762] Sin embargo, la afiliación de algunos distribuidores, como Lada Canada Inc., no resulta clara, como se indica en el cuadro 7.

fabricantes. En realidad, salvo en los casos muy poco frecuentes en que los distribuidores de automóviles al por mayor actúan como meros agentes de los fabricantes, el "comprador" del servicio, es decir, la persona que efectivamente "paga" el servicio de distribución, es el minorista y no el fabricante.

7.326 Es evidente que la integración vertical entre los fabricantes y los distribuidores de automóviles al por mayor, aun cuando fuera completa, no excluiría por sí sola la competencia entre los distribuidores al por mayor respecto de las ventas a minoristas y consumidores finales. La integración vertical tiene la única consecuencia de que Honda Canada y Ford Canada no pueden competir para revender los mismos automóviles a los minoristas. Pero no les impide competir para vender a los minoristas automóviles fabricados por sus respectivas empresas matrices que son directamente competidores y pueden sustituirse entre sí directamente. En otras palabras: la falta de competencia entre los mayoristas dentro de una misma marca no excluye la competencia entre marcas.

iii) Respuesta del Canadá

7.327 El Canadá observa que los argumentos en cuestión se encuentran en su respuesta inicial.

7.328 No está claro si la pregunta se refiere a la integración vertical en el sector de los vehículos de motor exclusivamente o a la integración vertical en términos generales. En el sector de los vehículos de motor, una combinación de integración vertical y mecanismos de distribución exclusiva descarta efectivamente la competencia, real o potencial, a nivel del comercio al por mayor. No ocurre necesariamente lo mismo en otros sectores. Por ejemplo, no ocurre así respecto del banano, donde incluso las empresas que están integradas verticalmente "tienen capacidad y oportunidad para actuar en el mercado de servicios comerciales al por mayor".[763]

7.329 Contrariamente a lo que las Comunidades Europeas dan por supuesto en su argumento, las conclusiones del Órgano de Apelación en el asunto *CE - Bananos III* acerca de los mayoristas integrados se referían específicamente a las circunstancias de ese caso. El Órgano de Apelación declaró que "una empresa, incluso si está integrada verticalmente, ... en la medida en que también suministre 'servicios comerciales al por mayor' *y, en consecuencia, resulte afectada cuando ejerce esa actividad por determinada medida de un Miembro al suministrar esos 'servicios comerciales al por mayor'*, es un proveedor de servicios comprendido en el ámbito del AGCS".[764] (cursiva añadida)

7.330 El hecho de que un proveedor de servicios al por mayor esté integrado no significa que quede necesariamente fuera del ámbito de aplicación del AGCS, pero tampoco significa que quede comprendido necesariamente dentro de su alcance. El factor determinante consiste en que ese proveedor de servicios resulte afectado en su carácter de tal y en su suministro de esos servicios. La naturaleza del sector del automóvil es tal que no existe competencia alguna entre los proveedores de servicios al por mayor en el suministro de esos servicios comerciales. El Japón lo ha confirmado en sus argumentos.

[Con respecto a la pregunta sobre "la medida en que queda excluida también la competencia respecto de las ventas a minoristas por efecto de la integración vertical entre los fabricantes y los proveedores de servicios comerciales al por mayor":]

---

[763] Informes del Grupo Especial que se ocupó del asunto *CE - Bananos III, supra*, nota 269, párrafo 7.320.

[764] Informe del Órgano de Apelación en el asunto *CE - Bananos III, supra*, nota 49, párrafo 227.

7.331 Si la referencia que las CE hacen a los minoristas sugiere que éstos pueden escoger entre los proveedores de servicios al por mayor, tal sugerencia es errónea. La venta al por mayor supone, por definición, la venta a minoristas. Los mayoristas compran productos a los fabricantes y los revenden a los minoristas. Una nota de la División 6 de la Clasificación Central de Productos indica lo siguiente: *"Los servicios principales prestados por los vendedores al por mayor y al por menor pueden clasificarse como la reventa de mercancía*, acompañada de una variedad de servicios relacionados y subordinados ...". (cursiva añadida)

7.332 La "reventa" supone necesariamente, ante todo, que el revendedor haya comprado las mercancías. Es dudosa la medida en que los representantes de fabricantes de vehículos de motor con presencia comercial a los que los reclamantes califican como "mayoristas" han comprado los vehículos a los fabricantes. Si no ocurre así, no cabe en absoluto calificarlos como mayoristas. Los reclamantes no han presentado prueba alguna acerca de esto.

7.333 Aun suponiendo que esos casos de presencia comercial correspondan a mayoristas, no compiten por las ventas a los minoristas por la misma razón por la que no compiten en la distribución de los vehículos de determinados fabricantes. Los llamados mayoristas tienen acuerdos de distribución exclusiva con los fabricantes. En consecuencia, los minoristas de determinadas marcas de vehículos no pueden escoger entre proveedores de servicios al por mayor para el suministro de esos vehículos. Los vendedores minoristas de automóviles Honda no pueden, por ejemplo, dirigirse a General Motors of Canada y pedir que General Motors les suministre automóviles Honda de la empresa Honda Motor Company del Japón. Esos minoristas tienen que dirigirse a Honda Canada Inc. para que les proporcione esos vehículos.

7.334 Es posible que las Comunidades Europeas hayan querido sugerir que el régimen de franquicia puede influir sobre las marcas de vehículos que los minoristas escogen para vender, y que esta circunstancia influye, por vía de consecuencia, en su elección de proveedor de servicios. Sin embargo, esto no hace más que poner de relieve que el régimen de franquicia beneficia determinados productos (los vehículos) y que no existe ninguna competencia por la prestación de servicios de distribución de esos productos. Sostener que la medida afecta a los proveedores de servicios al por mayor a través de los minoristas supone que todas las medidas que afectan a los productos no sólo afectan a los proveedores de servicios al por mayor de esos productos, sino también, igualmente, a los minoristas respectivos. No habría ninguna medida que afectara a los productos sin "afectar" también a los servicios. El argumento de las CE cancelaría la distinción entre las tres categorías de medidas que efectuó el Órgano de Apelación en el asunto *CE - Bananos III.*[765]

d) Pregunta 56 (las medidas en cuestión y el artículo V del AGCS)

En su respuesta a la pregunta 33 del Grupo Especial, el Canadá dijo que, si el Grupo Especial constatara que las medidas por las que se otorga un régimen de franquicia para productos están comprendidas en el ámbito de aplicación del AGCS, el Canadá estaría de acuerdo con los Estados Unidos en que, respecto de cualquier trato más favorable presuntamente otorgado a los proveedores de servicios de los Estados Unidos, las medidas estarían sujetas a la excepción al régimen NMF que otorga el párrafo 1 del artículo V del AGCS. Rogamos al Canadá que exponga más detalladamente cómo podría considerarse que las medidas en cuestión son compatibles con el párrafo 6 del artículo V en lo que respecta al trato de los proveedores de servicios de Miembros que no son partes en el acuerdo de integración económica.

[765] Informe del Órgano de Apelación en el asunto *CE - Bananos III, supra*, nota 49, párrafo 221.

i) Respuesta del Canadá

7.335 El Canadá no invocó la excepción del párrafo 1 del artículo V porque las medidas arancelarias en cuestión no afectan al comercio de servicios y, en consecuencia, no están sujetas al AGCS. El párrafo 1 del artículo V del AGCS abarca los acuerdos por los que se liberaliza el comercio de servicios, pero no abarca las medidas arancelarias adoptadas en virtud de acuerdos por los que se liberaliza el comercio de mercancías, como los que crean zonas de libre comercio o uniones aduaneras. El Canadá entiende que tales medidas no están exceptuadas por el párrafo 1 del artículo V porque, hasta que las CE y el Japón formularon sus reclamaciones en este asunto, a nadie se le ocurrió nunca, incluyendo a los redactores del AGCS y a quienes participaron en el asunto *CE - Bananos III*, que las medidas arancelarias estuvieran abarcadas por el ámbito de aplicación del AGCS.

7.336 El Canadá manifestó que, si el Grupo Especial considerara a pesar de ello que las medidas por las que se otorga un régimen de franquicia están comprendidas en el ámbito de aplicación del AGCS, el Canadá apoyaría entonces la sugerencia formulada por su asociado en el TLCAN, los Estados Unidos, de que el párrafo 1 del artículo V del AGCS, por extensión, se aplicaría a cualquier presunta infracción del trato NMF derivada de disposiciones del TLCAN. Sería así porque el TLCAN, entre otras cosas, es un acuerdo por el que se liberaliza el comercio de servicios y, en consecuencia, está comprendido en el párrafo 1 del artículo V del AGCS.

7.337 No resultan del todo claras para el Canadá las razones por las que el Grupo Especial se refiere al párrafo 6 del artículo V en el contexto del párrafo 1 del mismo artículo. El párrafo 6 del artículo V del AGCS obliga a los Miembros a otorgar a los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro que sean personas jurídicas constituidas con arreglo a la legislación de una parte en un acuerdo por el que se liberaliza el comercio de servicios el trato concedido en virtud de tal acuerdo, a condición de que realicen operaciones comerciales sustantivas en el territorio de las partes en el acuerdo por el que se liberaliza el comercio de servicios. Como ninguno de los reclamantes ha alegado una infracción del párrafo 6 del artículo V en su solicitud de constitución de un grupo especial, las supuestas infracciones del párrafo 6 del artículo V del AGCS no están comprendidas en el mandato del Grupo Especial.

7.338 Si la pregunta formulada por el Grupo Especial tiene por objeto sugerir que una incompatibilidad con el párrafo 6 del artículo V sería contradictoria con la excepción otorgada por el párrafo 1 del mismo artículo, el Canadá no puede convenir en ello. A diferencia de lo que ocurre en los apartados a) y b) del párrafo 1 del artículo V, nada de lo que se expresa en el propio párrafo 6 de ese artículo, o en cualquier otro lugar del artículo, indica que el párrafo 6 constituya una condición que limite la aplicación de la excepción prevista en el párrafo 1. Si hubiera existido el propósito de que lo dispuesto en el párrafo 6 constituyera tal condición, ello se habría incluido en el párrafo 1 del artículo V en lugar de formularse como una obligación independiente.

7.339 En cualquier caso, el TLCAN cumple cabalmente los requisitos del párrafo 6 del artículo V. El trato otorgado por los capítulos del TLCAN que se refieren específicamente al comercio de servicios (capítulos 11, 12 y 14) se concede a los proveedores de servicios de otros Miembros que sean personas jurídicas con arreglo a la legislación de las partes en el TLCAN y realicen allí operaciones comerciales sustantivas. En la medida en que el trato otorgado en materia arancelaria por las disposiciones del TLCAN sobre el comercio de mercancías afecte al comercio de servicios -y, a juicio del Canadá, no lo afecta- ese régimen arancelario se otorga igualmente a los proveedores de servicios de otros Miembros que sean personas jurídicas constituidas con arreglo a la legislación de las partes en el TLCAN y realicen allí operaciones comerciales sustantivas. Esto incluye el régimen de franquicia para los fabricantes facultados, que el TLCAN permite.

- *Hipotéticamente, ¿cuál sería la justificación que daría el Canadá para el otorgamiento de un trato más favorable a los proveedores de servicios no pertenecientes al TLCAN?*

7.340 El Canadá no entiende la pregunta, pero recibiría con sumo placer una aclaración de ella y una oportunidad para contestarla. [El Grupo Especial decidió desistir de esta pregunta.]

e) Pregunta 57 (las medidas en cuestión y la discriminación *de facto*)

Las CE y el Japón aducen que los Fabricantes del Pacto del Automóvil, como proveedores de servicios comerciales al por mayor, reciben un trato más favorable en forma que constituye una discriminación de facto *contra los demás proveedores de servicios similares. ¿Supone esto que los Fabricantes del Pacto del Automóvil y los demás proveedores de servicios reciben formalmente un trato idéntico? ¿Cómo podría relacionarse esto con el hecho de que los Fabricantes del Pacto del Automóvil constituyen una lista cerrada?*

i) Respuesta del Japón

7.341 El fundamento de la reclamación del Gobierno del Japón respecto de la limitación de los beneficiarios es que los proveedores de servicios japoneses están excluidos *de facto* de la posibilidad de obtener nunca la exención de derechos debido a diversas condiciones establecidas en la MVTO de 1998 y en las SRO, que se indican en los argumentos del Japón, así como la circunstancia de que los Fabricantes del Pacto del Automóvil están limitados a los que figuran en "una lista cerrada". Como el artículo II del AGCS se aplica tanto a la discriminación *de facto* como a la discriminación *de jure*, no hay necesidad de determinar, en el contexto de esta diferencia, el significado de "un trato formalmente idéntico".

ii) Respuesta de las Comunidades Europeas

7.342 No. El trato que reciben los "Tres Grandes" y CAMI es más favorable, no sólo *de facto*, sino también formalmente, que el concedido a los demás proveedores de servicios de distribución de automóviles al por mayor. Las Comunidades Europeas afirman que la exención de derechos genera una discriminación *de facto* en el sentido de que, aunque esas diferencias de trato no están basadas formalmente en el origen de los proveedores de servicios, los proveedores de los Estados Unidos obtienen *de facto* un trato más favorable que los proveedores de otros Miembros.

7.343 El hecho de que la lista de beneficiarios haya quedado congelada en 1989 acentúa los efectos discriminatorios de la exención arancelaria, porque significa que no pueden obtenerla los demás proveedores de servicios de distribución de automóviles aunque también estén instalados como fabricantes en el Canadá y cumplan prescripciones en materia de VAC y de proporción equivalentes a las impuestas a los beneficiarios.

7.344 Por último, la circunstancia de que la lista se haya congelado a petición de los Estados Unidos pone de manifiesto que los efectos de la exención arancelaria de ningún modo son consecuencia de la geografía ni del azar, como lo afirma el Canadá, sino de una política deliberada de otorgar ventaja a los proveedores de los Estados Unidos frente a los proveedores de otros Miembros.

f) Pregunta 59 (el origen de los proveedores de servicios comerciales al por mayor)

Rogamos al Japón que aclare con qué fundamento ha clasificado como canadienses, en el Documento probatorio JPN-50, a tres proveedores de servicios comerciales al por mayor para autobuses y vehículos comerciales específicos.

Rogamos al Japón que presente la documentación necesaria para confirmar el origen canadiense de esos proveedores.

7.345 En lo que respecta a la nacionalidad de las "personas jurídicas", los incisos i) y ii) del apartado m) y el inciso i) del apartado n) del artículo XXVIII del AGCS disponen lo siguiente:

> m) "persona jurídica de otro Miembro" significa una persona jurídica que:
>
> i) esté constituida u organizada de otro modo con arreglo a la legislación de ese otro Miembro y que desarrolle operaciones comerciales sustantivas en el territorio de ese Miembro o de cualquier otro Miembro; o
>
> ii) en el caso del suministro de un servicio mediante presencia comercial, sea propiedad o esté bajo el control de:
>
> 1. personas físicas de ese Miembro; o
>
> 2. personas jurídicas de ese otro Miembro, definidas en el inciso i);
>
> n) una persona jurídica:
>
> i) es "propiedad" de personas de un Miembro si estas personas tienen la plena propiedad de más del 50 por ciento de su capital social;
>
> ...

7.346 Sobre la base de las informaciones proporcionadas por el Gobierno del Canadá en su respuesta a la pregunta 4 del Gobierno del Japón, los tres proveedores de servicios comerciales al por mayor clasificados como canadienses en el Documento probatorio JPN-50, que son A. Girardin Inc., Les Entreprises Michel Corbeil Inc. y Western Star Trucks Inc., han importado en el Canadá vehículos provenientes de otros países. Esas sociedades prestan servicios mediante una presencia comercial en el Canadá. Si no son propiedad de personas físicas de un país distinto del Canadá ni de personas jurídicas de un país distinto del Canadá definido conforme al inciso i) del apartado m), ni están bajo el control de tales personas, entonces esas sociedades no son "personas jurídicas de otro Miembro" y se deduce que son personas jurídicas del Miembro (el Canadá).

7.347 En el sitio Web del Departamento de Industria del Canadá (http://strategis.ic.gc.ca/), el Departamento indica que "tanto Thomas Built como Canadian Bluebird son de propiedad estadounidense. A. Girardin y Michel Corbeil Enterprises Inc. son empresas de propiedad exclusivamente canadiense" (véase la página 3 del documento 1 adjunto a esta respuesta [que ha sido denominado Documento probatorio JPN-51]). En consecuencia, el Japón llegó a la conclusión de que A. Girardin y Michel Corbeil Enterprises Inc. eran proveedores de servicios de origen canadiense.

7.348 También se indica en el sitio Web del Departamento de Industria del Canadá (http://strategis.ic.gc.ca/) que son de propiedad canadiense Les Enterprises Michel Corbeil Inc. (véase el Documento adjunto 2 [que ha sido denominado Documento probatorio JPN-51]) y Michel Corbeil Enterprises Inc. (véase el documento adjunto 3 [que ha sido denominado Documento probatorio JPN-51]). En el mismo sitio Web se indica también que es de propiedad canadiense Western Star Trucks Inc. (véase el documento 1 [que ha sido denominado Documento probatorio JPN-51]). Sobre la base de estas informaciones provenientes del Departamento de Industria del Canadá acerca de la propiedad de las tres empresas mencionadas es razonable presumir que es de propiedad canadiense más del 50 por ciento de su capital social.

7.349 Véanse los documentos adjuntos 1 a 3 [que han sido denominados Documento probatorio JPN-51], que presentan los fundamentos de la citada conclusión del Japón.

g) Pregunta 60 (origen de los proveedores de servicios comerciales al por mayor)

Rogamos al Canadá confirmar que los tres proveedores de servicios comerciales al por mayor de autobuses y vehículos comerciales específicos que se enumeran como canadienses en el Documento probatorio JPN-50 son de origen canadiense.

7.350 Las tres sociedades enumeradas como canadienses en el documento probatorio son A. Girardin Inc., Les Entreprises Michel Corbeil Inc., y Western Star Trucks Inc. El Canadá dispone de las siguientes informaciones sobre su "origen": a) A. Girardin Inc. y Les Entreprises Michel Corbeil Inc. son ambas sociedades de propiedad privada constituidas en el Canadá. Por lo que conoce el Canadá, ambas son de propiedad canadiense. Western Star Trucks Inc. es una sociedad constituida en el Canadá. Es propiedad exclusiva de una sociedad constituida en el Canadá, Western Star Trucks Holdings Ltd., que a su vez está bajo el control de una sociedad constituida en Singapur, Western Star International, que es propietaria del 40 por ciento del capital social de Western Star Holdings.

7.351 El Canadá observa que el Japón no ha presentado ninguna prueba en apoyo de su aseveración según las tres sociedades en cuestión son "proveedores de servicios comerciales al por mayor". Como lo ha señalado el Canadá en su respuesta de 25 de junio de 1999 a la pregunta 35 del Grupo Especial, los mayoristas compran productos y los revenden a minoristas. Una nota de la División 6 de la Clasificación Central de Productos indica lo siguiente: "Los servicios principales prestados por los vendedores al por mayor y al por menor pueden clasificarse como la reventa de mercancía ...". Los fabricantes que importan vehículos pero no los revenden a minoristas no son "proveedores de servicios comerciales al por mayor".

7.352 Los fabricantes facultados que efectivamente importan autobuses o vehículos comerciales específicos no son forzosamente "proveedores de servicios comerciales al por mayor". Por ejemplo, pueden importar chasis de autobuses o de vehículos comerciales específicos (que con arreglo a la MVTO y las SRO se consideran vehículos) como insumos para vehículos acabados fabricados por ellos mismos; pueden reimportar vehículos fabricados por ellos mismos que han sido exportados para su modificación en otros países; o pueden importar vehículos como minoristas (es decir, para la venta directa a usuarios finales). Ninguna de estas actividades constituiría el suministro de servicios comerciales al por mayor.

7.353 En su respuesta de 25 de junio de 1999 a la pregunta 2.4) del Japón, el Canadá sólo manifestó que las tres sociedades en cuestión, entre otras, "han importado vehículos distintos de los automóviles con arreglo a la MVTO o a una SRO una vez, por lo menos, en los últimos 10 años". En el párrafo 131 de su segunda comunicación escrita, de 2 de julio de 1999, el Japón declaró posteriormente que todas esas sociedades eran "proveedores de servicios comerciales al por mayor". El Japón no ha presentado prueba alguna que confirme tal aseveración.

7. Preguntas y respuestas relativas a las reclamaciones basadas en el artículo XVII del AGCS

a) Pregunta 28 (servicios prestados por el modo de suministro 1)

Las CE citan algunos servicios que podría resultar afectados por el VAC, que pueden prestarse por el modo de suministro 1 y que no puede considerarse que estén en desventaja competitiva intrínseca resultante de su carácter extranjero. Rogamos a las CE y el Japón indicar todos los sectores de servicios afectados por el VAC que pueden prestarse por el modo de suministro 1.

i) Respuesta del Japón

7.354 Como el VAC se aplica a los servicios en general, y únicamente el Gobierno del Canadá posee información completa sobre los tipos de servicios que se incluyen o pueden incluirse en el VAC, al Gobierno del Japón no le resulta posible identificar todos los sectores de servicios afectados por el VAC que pueden prestarse por el modo de suministro 1. No obstante, basta un único ejemplo de discriminación para determinar una infracción del artículo XVII del AGCS.

7.355 En la argumentación inicial del Japón se enumeraron tres categorías generales de servicios que, a primera vista, podrían incluirse en el cálculo del VAC. Esos servicios pueden prestarse por el modo de suministro 1. Por ejemplo:

- *Servicios de mantenimiento y reparación.* Estos servicios pueden prestarse por el modo de suministro 1 en los casos de reparación de maquinaria o equipo mediante el asesoramiento técnico suministrado a través de medios de telecomunicaciones. Son ejemplos de maquinaria o equipo de esa clase el equipo de informática, los tableros de control y los equipos y artefactos mecánicos portátiles. Otros ejemplos son los servicios de reparación y mantenimiento de máquinas de alta tecnología proporcionados a través de medios de telecomunicaciones desde el exterior del Canadá.

- *Servicios de ingeniería*. Estos servicios pueden prestarse mediante el modo de suministro 1 cuando se realizan tareas experimentales o labores de desarrollo de productos en relación con la fabricación de vehículos de motor en forma de asesoramiento técnico prestado a través de medios de telecomunicaciones. Son ejemplos de tales servicios los servicios de ingeniería relacionados con el diseño de cadenas de montaje de vehículos, proporcionados a través de medios de telecomunicaciones desde el exterior del Canadá. También pueden prestarse servicios de ingeniería relacionados con el funcionamiento de esas cadenas de producción a través de medios de telecomunicaciones desde el exterior del Canadá. En consecuencia, los servicios de ingeniería no son intrínsecamente nacionales, como se sugiere inexactamente por el Gobierno del Canadá. Por ejemplo, es posible que los procedimientos de producción aplicados en plantas situadas en el Canadá se vigilen por ingenieros que se encuentran fuera del país.

- *Servicios generales.* La contabilidad, el procesamiento de datos, la aplicación de programas de informática y los servicios de consultores en administración son unos pocos ejemplos de servicios generales que pueden prestarse mediante el modo de suministro 1. Entre los ejemplos de tales servicios figuran los servicios de procesamiento de datos sobre la producción procesados a través de medios de telecomunicaciones desde el exterior del Canadá, el perfeccionamiento de programas de informática a través de medios de telecomunicaciones, la contabilidad que puede realizarse a través de medios de telecomunicaciones y los estudios sobre gestión empresarial y recursos humanos que pueden cumplirse mediante conferencias telefónicas por empresas extranjeras después de recibir del fabricante las informaciones pertinentes.

ii) Respuesta de las Comunidades Europeas

7.356 Como observación preliminar, debe señalarse que los ejemplos citados por las Comunidades Europeas incluían no sólo casos de servicios prestados por el modo de suministro 1 ("suministro

transfronterizo"), sino también ejemplos de servicios prestados por el modo de suministro 2 ("consumo en el extranjero").

7.357 Las Comunidades Europeas consideran que, en principio, todos los sectores de servicios enumerados en su argumentación inicial (es decir: "servicios de seguros distintos de los seguros de vida", "servicios de reparación relacionados con maquinaria y equipo", "servicios de ingeniería", "servicios profesionales", "servicios de informática y servicios conexos", "servicios bancarios", "servicios de telecomunicaciones", "servicios relacionados con los viajes" y otros "servicios relacionados con las empresas") pueden prestarse a través del modo de suministro 1 o del modo de suministro 2. Además, la mayoría de ellos, si no todos, pueden prestarse por el modo de suministro 1.

7.358 Por lo que respecta a los "servicios de seguros distintos de los seguros de vida" (CPC 8129) y los "servicios de ingeniería (CPC 8672), el Canadá aplica algunas limitaciones a su prestación por el modo de suministro 1. Por las razones que se explican en otro lugar, esas limitaciones no excluyen una infracción del artículo XVII; pero su sola existencia demuestra que no es imposible la prestación por el modo de suministro 1.

7.359 Lo mismo ocurre con numerosos subsectores comprendidos en la categoría de "gastos generales y de administración", como los "servicios de contabilidad, auditoría y teneduría de libros" (CPC 862[766]); "servicios de consultores en administración" (CPC 865[767]); "servicios de colocación y suministro de personal" (CPC 872[768]); "servicios de agencias de viajes y organización de viajes en grupo" (CPC 7471[769]); "servicios de telecomunicaciones" (subsectores a), b), c), d), e) y f)[770]); y "servicios bancarios".[771]

7.360 Por lo que respecta a los demás servicios mencionados en la argumentación de las CE, no resulta difícil concebir ejemplos de servicios prestados por el modo de suministro 1:

7.361 Asesores jurídicos extranjeros (CPC 861*): La Asociación Canadiense de Beneficiarios del Pacto del Automóvil pide a una empresa jurídica de Bruselas, que no tiene presencia comercial en el Canadá, que dictamine sobre la compatibilidad del Pacto del Automóvil con el régimen de la OMC. En respuesta, esa empresa envía por fax un memorando en el que indica las razones por las que el Pacto del Automóvil infringe el Acuerdo sobre la OMC.

7.362 Servicios de asesoramiento tributario (CPC 863*): La empresa Intermeccanica estudia la posibilidad de instalar una filial en la UE. Pide a una empresa de asesoramiento tributario de Bruselas que aconseje acerca del Estado miembro más conveniente desde el punto de vista tributario. Tanto la consulta como la respuesta se transmiten por correo electrónico.

7.363 Servicios de informática y servicios conexos: GM Canada pide a Siemens, de Alemania, que elabore el equipo y los programas informáticos para su nueva fábrica de Quebec (CPC 841 y 842*);

---

[766] Documento GATS/SC/16, página 44 (Documento probatorio EC-19).

[767] Ibíd., página 66.

[768] Ibíd., página 73.

[769] Ibíd., página 70.

[770] Documento GATS/SC/16/Suppl.3, páginas 2 y 3 (Documento probatorio EC-19).

[771] Documento GATS/SC/16/Suppl.4, página 2 (Documento probatorio EC-19).

GM Canada contrata a una empresa de Bangalore (India) para el procesamiento de sus facturas (CPC 843*); GM Canada se suscribe a la versión electrónica del Diario Oficial de las CE, publicado en Luxemburgo (CPC 844*).

7.364 Servicios de ensayos y análisis técnicos (CPC 8676): El Departamento de Investigación y Desarrollo de GM Canada envía una muestra de un nuevo combustible ecológico fabricado mediante jarabe de arce al Instituto Max Planck, de Hamburgo, para complementar sus ensayos. Los resultados se envían por correo electrónico.

7.365 Podría sostenerse que no pueden prestarse a través del modo de suministro 1 unos pocos de los subsectores indicados por las Comunidades Europeas (por ejemplo, "servicios de reparación de maquinaria y equipo" (CPC 8861 a 8866) y "hoteles y restaurantes" (CPC 641), y "suministro de comidas y bebidas" (CPC 642/3)). Sin embargo, como lo demuestran los ejemplos presentados por las CE, todos ellos pueden prestarse a través del modo de suministro 2.

b) Pregunta 30 (proveedores de servicios "similares")

El Canadá aduce que no existen proveedores de servicios de distribución al por mayor que sean "similares" a proveedores japoneses. Rogamos al Canadá que aclare por qué razones no debe considerarse que Intermeccanica es "similar" a otros proveedores de servicios comerciales al por mayor de automóviles. Rogamos aclarar también con qué fundamento se afirma que los proveedores canadienses de servicios comerciales al por mayor de autobuses y vehículos comerciales especializados no deben considerarse "similares" a los proveedores de servicios comerciales al por mayor de automóviles.

i) Respuesta del Canadá

7.366 El Canadá señala que recae en el Japón la carga de probar su afirmación de que Intermeccanica es un proveedor de servicios "similar". El Japón no ha presentado ninguna prueba ni explicación al respecto. Se ha limitado a afirmar que "Intermeccanica, es un proveedor de servicios del Canadá en el sentido del artículo XVII del AGCS". No ha presentado pruebas en respaldo de esa afirmación ni se ha referido a si los servicios que supuestamente presta Intermeccanica son o no servicios comerciales de distribución al por mayor. De conformidad con el principio firmemente establecido, confirmado por el Órgano de Apelación en el asunto *Estados Unidos - Medida que afecta a las importaciones de camisas y blusas de tejidos de lana procedentes de la India* [772], de que la carga inicial de demostrar que existe una presunción de infracción corresponde a la parte demandante, recae en el Japón la carga de explicar por qué debe considerarse que Intermeccanica es "similar" a otros proveedores de servicios comerciales al por mayor de automóviles. El Japón no ha cumplido ese requisito. La carga de la prueba no pasa al Canadá por el hecho de que el Japón no haya demostrado una presunción de infracción.

7.367 En cualquier caso, hay dos motivos fundamentales por los que Intermeccanica no es "similar" a otros proveedores de servicios comerciales al por mayor de automóviles. En primer término, no es en absoluto un proveedor de servicios comerciales al por mayor. Como lo han reconocido las Comunidades Europeas, es un *productor* de automóviles. No es un mayorista, y su caso no es pertinente a los efectos de un análisis sobre el AGCS. No importa automóviles para revenderlos ni los distribuye en absoluto.

[772] Informe del Órgano de Apelación en el asunto *Estados Unidos - Camisas de lana, supra*, nota 283, páginas 14 y siguientes.

7.368 En segundo lugar, aun cuando se tratara de un proveedor de servicios de distribución al por mayor, lo que claramente no ocurre, su volumen y el de sus ventas, así como los vehículos que "distribuye", son enormemente distintos de los de cualquiera de las empresas con presencia comercial indicadas por el Japón como proveedores de servicios de distribución al por mayor. Intermeccanica tiene ocho trabajadores.[773] Nunca produjo más de 22 vehículos por año. Los que produce son réplicas hechas a mano de automóviles famosos. Resulta simplemente descabellado sostener que es un posible competidor[774] de las actividades de distribución al por mayor de empresas como Toyota o Honda, que cada año importan decenas de miles de automóviles. Aunque Intermeccanica fuera un proveedor de servicios de distribución al por mayor, en comparación con los proveedores extranjeros enumerados por el Japón sería rotundamente "no similar".

ii) Respuesta del Canadá

7.369 Con respecto a "con qué fundamento se afirma que los proveedores canadienses de servicios comerciales al por mayor de autobuses y vehículos comerciales especializados no deben considerarse 'similares' a los proveedores de servicios comerciales al por mayor de automóviles", una vez más recae en el Japón la carga de probar sus aseveraciones. Una vez más ha omitido hacerlo. En su argumentación inicial, el Japón indicó lo siguiente:

> Otros Fabricantes del Pacto del Automóvil de origen canadiense fabrican autobuses y vehículos de motor comerciales que las industrias del automóvil japonesas pueden exportar para satisfacer la demanda si existe demanda latente. La industria de vehículos de motor del Japón puede también ofrecer servicios comerciales al por mayor para esos autobuses y vehículos comerciales si existe esa demanda. Esto demuestra que hay en el Canadá proveedores canadienses de servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor.

7.370 Desde luego, el Japón no ha demostrado nada parecido. Se ha limitado a aseverar que existen *fabricantes* canadienses de autobuses y vehículos comerciales (específicos). En cambio, no ha presentado prueba de clase alguna de que existan proveedores canadienses de servicios comerciales al por mayor de autobuses y vehículos comerciales específicos. La fabricación de un producto y su distribución al por mayor son dos actividades diferentes. En los argumentos de ambos reclamantes respecto de los efectos del régimen de franquicia en relación con el AGCS se procura suprimir esa distinción. El Grupo Especial no debe permitir tal cosa.

7.371 La cuestión de si los proveedores canadienses de servicios comerciales al por mayor de autobuses y vehículos comerciales específicos son o no "similares" a los proveedores japoneses de servicios comerciales al por mayor de automóviles debe determinarse caso por caso, al igual que cuando se trata de productos.[775] Esta determinación se vuelve imposible (y carente de significado práctico) ante la omisión del Japón de indicar ningún proveedor canadiense de servicios comerciales al por mayor de autobuses y vehículos comerciales específicos. Por otra parte, esa "similitud" no puede presumirse. En el pasaje citado más arriba de la argumentación del Japón ni siquiera se afirma que sus fabricantes de automóviles produzcan, ni que estén en condiciones de producir, autobuses o

---

[773] Véase el Documento probatorio JPN-12.

[774] Aun cuando tal competencia fuera posible; y no lo es, debido a las relaciones entre las empresas fabricantes matrices y sus filiales canadienses.

[775] Véase el informe del *Grupo de Trabajo sobre Ajustes Fiscales en Frontera*, adoptado el 2 de diciembre de 1970, IBDD 18S/106, párrafo 18, y el informe del Órgano de Apelación en el asunto *Japón - Bebidas alcohólicas, supra*, nota 271, páginas 24-27.

vehículos comerciales específicos, y menos aún que puedan, ellos o sus empresas vinculadas con presencia comercial en el Canadá, prestar servicios de distribución al por mayor respecto de ninguna de esas clases de vehículos.

c) Pregunta 31 (compromisos asumidos en la Lista del Canadá correspondiente al AGCS)

En la Lista del Canadá, la sección B. "Servicios comerciales al por mayor" no excluye expresamente los servicios comerciales al por mayor para los vehículos de motor. ¿Con qué fundamento afirma el Canadá que esos servicios están excluidos?

i) Respuesta del Canadá

7.372 En la sección B. "Servicios comerciales al por mayor", en la página 56 de la Lista de Compromisos Específicos del Canadá[776], se excluyen expresamente los servicios comerciales al por mayor para los vehículos de motor. Ello se hace en la primera columna, donde se indica el sector o subsector al que se aplican los compromisos del Canadá, señalando al final de esa columna que los compromisos sólo se aplican a los servicios de CPC 622. En CPC 622 están incluidos ciertos servicios comerciales al por mayor, con exclusión de los correspondientes a vehículos automotores. CPC 622 está comprendido en la División 62 de la CPC, cuyo título es "Servicios de comisionistas y servicios comerciales al por mayor, *excepto de vehículos automotores y motocicletas*" (cursiva añadida).

El Canadá afirma que sus compromisos correspondientes a CPC 6111, que figuran en la sección sobre servicios al por menor, no se extienden a los servicios comerciales al por mayor. ¿Por qué no indicó el Canadá, en esa entrada, la exclusión del comercio al por mayor de vehículos automotores?

ii) Respuesta del Canadá

7.373 El Canadá indicó la exclusión de los servicios comerciales al por mayor de vehículos automotores en esa entrada al incluir el compromiso en la parte de la lista correspondiente a "Servicios al por menor". El artículo XVII del AGCS sólo se aplica a los compromisos específicos. Es decir, sólo obliga a los Miembros en los sectores y subsectores a cuyo respecto han formulado compromisos.[777] Al formular su compromiso sobre CPC 6111 únicamente en el sector de la lista correspondiente a "Servicios al por menor", el Canadá no se obligó respecto de otros sectores, como el de los "Servicios comerciales al por mayor".

d) Pregunta 32 (las prescripciones en materia de VAC y el modo de suministro 4)

El Canadá aduce que la mayoría de los fabricantes facultados superan sus prescripciones en materia de VAC con sus costos de mano de obra únicamente. Rogamos al Canadá que facilite información fáctica sobre los fabricantes que no cumplen las prescripciones en materia de VAC mediante los costos de mano de obra únicamente. ¿En qué medida se incluyen en los costos de mano de obra las adquisiciones de servicios que podrían prestarse por personas físicas a través del modo de suministro 4?

---

[776] Lista del Canadá correspondiente al AGCS, *supra*, nota 641.

[777] Informes del Grupo Especial que se ocupó del asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 269, párrafo 7.305.

i) Respuesta del Canadá

7.374 Todos los fabricantes beneficiarios de la MVTO cumplen sus prescripciones en materia de VAC mediante los costos de mano de obra únicamente, como también todos los fabricantes beneficiarios de SRO que actúan sobre la base de una prescripción en materia de VAC relacionada con el año de referencia. Cuatro fabricantes beneficiarios de SRO que tienen prescripciones en materia de VAC del 40 o el 50 por ciento no han alcanzado, en algunos de los últimos años, esas prescripciones sobre la base exclusiva de sus costos de mano de obra.

7.375 El costo de cualquier servicio prestado a través del modo de suministro 4 se admite plenamente a los efectos del VAC. Los servicios prestados a través del modo de suministro 4 no se incluyen en la partida de costos de mano de obra, pero pueden incluirse en otras partidas del VAC.

e) Pregunta 34 (propiedad y control)

7.376 (Véase la página 373)

f) Pregunta 35 (integración vertical)

El Canadá aduce que en la prestación de servicios comerciales al por mayor respecto de los automóviles no existe competencia entre los proveedores de servicios comerciales al por mayor porque esos proveedores están subordinados a fabricantes y, en consecuencia, no se plantea la cuestión de un efecto sobre las condiciones de la competencia. ¿Excluye la integración vertical entre los fabricantes y los proveedores de servicios comerciales al por mayor toda competencia real o potencial a nivel del comercio mayorista? ¿En qué medida queda excluida también la competencia respecto de las ventas a minoristas por efecto de la integración vertical entre los fabricantes y los proveedores de servicios comerciales al por mayor?

i) Respuesta del Japón

7.377 Como lo confirmó el Órgano de Apelación en su informe sobre el asunto *CE - Bananos III*, aun cuando los proveedores de servicios comerciales al por mayor estén integrados con fabricantes, en la medida en que se dedican a la prestación de servicios comerciales al por mayor son proveedores de tales servicios.

7.378 A su vez, la integración vertical entre los fabricantes y los proveedores de servicios comerciales al por mayor no excluye ninguna competencia, real o potencial, a nivel del comercio mayorista, ya que un fabricante integrado, en su carácter de proveedor de servicios al por mayor, compite con otros proveedores de esos servicios en la venta de automóviles a los proveedores de servicios al por menor y en el mantenimiento y la expansión de su red de vendedores. Este tipo de competencia es pertinente respecto de esta diferencia porque los vendedores minoristas son consumidores de los servicios comerciales al por mayor prestados por los proveedores de servicios de que se trata. En la medida en que los fabricantes y proveedores de servicios comerciales al por mayor deben vender automóviles a proveedores de servicios al por menor (es decir, vendedores minoristas), existe competencia entre esos fabricantes y proveedores de servicios comerciales al por mayor respecto de la venta a los minoristas, a pesar de su integración vertical.

7.379 Por otra parte, las diferencias de precio de los automóviles al por menor causadas por la exención de derechos afectarán necesariamente a los volúmenes de ventas y darán lugar a diferencias de rentabilidad en la prestación de servicios comerciales al por mayor entre los fabricantes y proveedores de esos servicios. Esto significa que las condiciones de la competencia entre los

fabricantes y proveedores de servicios comerciales al por mayor respecto de las ventas a los minoristas se verán afectadas negativamente.

ii) Respuesta de las Comunidades Europeas

7.380 No. Aunque los principales distribuidores mayoristas de automóviles que se encuentran presentes en el mercado del Canadá estén integrados verticalmente con fabricantes[778], eso no excluye ninguna competencia real o potencial entre ellos respecto de la compra de vehículos de motor a los fabricantes para su reventa al por mayor.

7.381 En primer lugar, algunos fabricantes extranjeros de automóviles tienen escasa o ninguna presencia en el mercado canadiense (por ejemplo, Renault, Peugeot-Citroën, Fiat, Mitsubishi, Proton o Tata).

7.382 Esos nuevos competidores potenciales disponen fundamentalmente de tres posibilidades para entrar en el mercado del Canadá: establecer sus propios distribuidores; designar un distribuidor independiente; o designar para la distribución a un distribuidor integrado ya existente. Esta última posibilidad no es poco común, sobre todo cuando las gamas de modelos de los dos fabricantes respectivos se complementan. Por ejemplo, en el pasado Chrysler importó y distribuyó en el Canadá vehículos de motor fabricados por Mitsubishi, una empresa productora japonesa con la que no estaba vinculado (véase el cuadro 1.7 del Documento probatorio EC-16).

7.383 De este modo, aunque pueda ser exacto que, como lo sostiene el Canadá, Honda Canada y Ford Canada no competirían por la distribución en el Canadá de los vehículos fabricados por Ford en los Estados Unidos, podrían competir, no sólo con otros distribuidores integrados, sino también con distribuidores independientes, por la distribución de vehículos producidos por fabricantes extranjeros que no disponen de una red de distribución en el Canadá. La exención arancelaria otorga a sus beneficiarios una ventaja competitiva en ese mercado porque reduce sus costos de importación y, en consecuencia, les da la posibilidad de ofrecer mejores condiciones de compra a los fabricantes extranjeros.

7.384 En segundo lugar, incluso respecto de los vehículos de motor de las marcas de la empresa matriz, los distribuidores integrados verticalmente pueden estar sujetos a la competencia de importadores paralelos.

Con respecto a la pregunta sobre la medida en que queda excluida también la competencia respecto de las ventas a minoristas por efecto de la integración vertical entre los fabricantes y los proveedores de servicios comerciales al por mayor:

7.385 El argumento del Canadá parte de la premisa errónea de que los servicios de distribución al por mayor se prestan por los mayoristas exclusivamente a los fabricantes. La verdad, sin embargo, es que los distribuidores mayoristas de automóviles actúan como intermediarios entre los fabricantes y los minoristas (y, en algunos casos, los consumidores finales: por ejemplo en el caso de las llamadas "ventas de flota" a grandes compradores). Prestan un servicio a los minoristas no menos que a los fabricantes. En realidad, salvo en los casos muy poco frecuentes en que los distribuidores de automóviles al por mayor actúan como meros agentes de los fabricantes, el "comprador" del servicio, es decir, la persona que efectivamente "paga" el servicio de distribución, es el minorista y no el fabricante.

[778] Sin embargo, la afiliación de algunos distribuidores, como Lada Canada Inc., no resulta clara, como se indica en el cuadro 7.

7.386 Es evidente que la integración vertical entre los fabricantes y los distribuidores de automóviles al por mayor, aun cuando fuera completa, no excluiría por sí sola la competencia entre los distribuidores al por mayor respecto de las ventas a minoristas y consumidores finales. La integración vertical tiene la única consecuencia de que Honda Canada y Ford Canada no pueden competir para revender los mismos automóviles a los minoristas. Pero no les impide competir para vender a los minoristas automóviles fabricados por sus respectivas empresas matrices que son directamente competidores y pueden sustituirse entre sí directamente. En otras palabras: la falta de competencia entre los mayoristas dentro de una misma marca no excluye la competencia entre marcas.

iii) Respuesta del Canadá

7.387 El Canadá observa que los argumentos en cuestión se encuentran en su respuesta inicial sobre estos puntos.

7.388 No está claro si la pregunta se refiere a la integración vertical en el sector de los vehículos de motor exclusivamente o a la integración vertical en términos generales. En el sector de los vehículos de motor, una combinación de integración vertical y mecanismos de distribución exclusiva descarta efectivamente la competencia, real o potencial, a nivel del comercio al por mayor. No ocurre necesariamente lo mismo en otros sectores. Por ejemplo, no ocurre así respecto del banano, donde incluso las empresas que están integradas verticalmente "tienen capacidad y oportunidad para actuar en el mercado de servicios comerciales al por mayor".[779]

7.389 Contrariamente a lo que las Comunidades Europeas dan por supuesto, las conclusiones del Órgano de Apelación en el asunto *CE - Bananos III* acerca de los mayoristas integrados se referían específicamente a las circunstancias de ese caso. El Órgano de Apelación declaró que "una empresa, incluso si está integrada verticalmente, ... en la medida en que también suministre 'servicios comerciales al por mayor' *y, en consecuencia, resulte afectada cuando ejerce esa actividad por determinada medida de un Miembro al suministrar esos 'servicios comerciales al por mayor'*, es un proveedor de servicios comprendido en el ámbito del AGCS".[780] (cursiva añadida).

7.390 El hecho de que un proveedor de servicios al por mayor esté integrado no significa que quede necesariamente fuera del ámbito de aplicación del AGCS, pero tampoco significa que quede comprendido necesariamente dentro de su alcance. El factor determinante consiste en que ese proveedor de servicios resulte afectado en su carácter de tal y en su suministro de esos servicios. La naturaleza del sector del automóvil es tal que no existe competencia alguna entre los proveedores de servicios al por mayor en el suministro de esos servicios comerciales. El Japón lo ha confirmado en sus argumentos.

[Con respecto a la pregunta sobre "*la medida en que queda excluida también la competencia respecto de las ventas a minoristas por efecto de la integración vertical entre los fabricantes y los proveedores de servicios comerciales al por mayor*":]

7.391 Si la referencia que las CE hacen a los minoristas sugiere que éstos pueden escoger entre los proveedores de servicios al por mayor, tal sugerencia es errónea. La venta al por mayor supone, por definición, la venta a minoristas. Los mayoristas compran productos a los fabricantes y los revenden a los minoristas. Una nota de la División 6 de la Clasificación Central de Productos indica lo

[779] Informes del Grupo Especial que se ocupó del asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 269, párrafo 7.320.

[780] Informe del Órgano de Apelación en el asunto *CE - Bananos III*, *supra*, nota 49, párrafo 227.

siguiente: *"Los servicios principales prestados por los vendedores al por mayor y al por menor pueden clasificarse como la reventa de mercancía*, acompañada de una variedad de servicios relacionados y subordinados ...". (cursiva añadida)

7.392 La "reventa" supone necesariamente, ante todo, que el revendedor haya comprado las mercancías. Es dudosa la medida en que los representantes de fabricantes de vehículos de motor con presencia comercial a los que los reclamantes califican como "mayoristas" han comprado los vehículos a los fabricantes. Si no ocurre así, no cabe en absoluto calificarlos como mayoristas. Los reclamantes no han presentado prueba alguna acerca de esto.

7.393 Aun suponiendo que esos casos de presencia comercial correspondan a mayoristas, no compiten por las ventas a los minoristas por la misma razón por la que no compiten en la distribución de los vehículos de determinados fabricantes. Los llamados mayoristas tienen acuerdos de distribución exclusiva con los fabricantes. En consecuencia, los minoristas de determinadas marcas de vehículos no pueden escoger entre proveedores de servicios al por mayor para el suministro de esos vehículos. Los vendedores minoristas de automóviles Honda no pueden, por ejemplo, dirigirse a General Motors of Canada y pedir que General Motors les suministre automóviles Honda de la empresa Honda Motor Company del Japón. Esos minoristas tienen que dirigirse a Honda Canada Inc. para que les proporcione esos vehículos.

7.394 Es posible que las Comunidades Europeas hayan querido sugerir que el régimen de franquicia puede influir sobre las marcas de vehículos que los minoristas escogen para vender, y que esta circunstancia influye, por vía de consecuencia, en su elección de proveedor de servicios. Sin embargo, esto no hace más que poner de relieve que el régimen de franquicia beneficia determinados productos (los vehículos) y que no existe ninguna competencia por la prestación de servicios de distribución de esos productos. Sostener que la medida afecta a los proveedores de servicios al por mayor a través de los minoristas supone que todas las medidas que afectan a los productos no sólo afectan a los proveedores de servicios al por mayor de esos productos, sino también, igualmente, a los minoristas respectivos. No habría ninguna medida que afectara a los productos sin "afectar" también a los servicios. El argumento de las CE cancelaría la distinción entre las tres categorías de medidas que efectuó el Órgano de Apelación en el asunto *CE - Bananos III*.[781]

g) Pregunta 59 (el origen de los proveedores de servicios comerciales al por mayor)

Rogamos al Japón que aclare con qué fundamento ha clasificado como canadienses, en el Documento probatorio JPN-50, a tres proveedores de servicios comerciales al por mayor para autobuses y vehículos comerciales específicos.

Rogamos al Japón que presente la documentación necesaria para confirmar el origen canadiense de esos proveedores.

7.395 En lo que respecta a la nacionalidad de las "personas jurídicas", los incisos i) y ii) del apartado m) y el inciso i) del apartado n) del artículo XXVIII del AGCS disponen lo siguiente:

> m) "persona jurídica de otro Miembro" significa una persona jurídica que:
>
> i) esté constituida u organizada de otro modo con arreglo a la legislación de ese otro Miembro y que desarrolle operaciones comerciales sustantivas en el territorio de ese Miembro o de cualquier otro Miembro; o

[781] Informe del Órgano de Apelación en el asunto *CE - Bananos III, supra*, nota 49, párrafo 221.

ii) en el caso del suministro de un servicio mediante presencia comercial, sea propiedad o esté bajo el control de:

1. personas físicas de ese Miembro; o

2. personas jurídicas de ese otro Miembro, definidas en el inciso i);

n) una persona jurídica:

i) es "propiedad" de personas de un Miembro si estas personas tienen la plena propiedad de más del 50 por ciento de su capital social;

...

7.396 Sobre la base de las informaciones proporcionadas por el Gobierno del Canadá en su respuesta a la pregunta 4 del Gobierno del Japón, los tres proveedores de servicios comerciales al por mayor clasificados como canadienses en el Documento probatorio JPN-50, que son A. Girardin Inc., Les Entreprises Michel Corbeil Inc. y Western Star Trucks Inc., han importado en el Canadá vehículos provenientes de otros países. Esas sociedades prestan servicios mediante una presencia comercial en el Canadá. Si no son propiedad de personas físicas de un país distinto del Canadá ni de personas jurídicas de un país distinto del Canadá definido conforme al inciso i) del apartado m), ni están bajo el control de tales personas, entonces esas sociedades no son "personas jurídicas de otro Miembro" y se deduce que son personas jurídicas del Miembro (el Canadá).

7.397 En el sitio Web del Departamento de Industria del Canadá (http://strategis.ic.gc.ca/), el Departamento indica que, "tanto Thomas Built como Canadian Bluebird son de propiedad estadounidense. A. Girardin y Michel Corbeil Enterprises Inc. son empresas de propiedad exclusivamente canadiense" (véase la página 3 del documento 1 adjunto a esta respuesta [que ha sido denominado Documento probatorio JPN-51]). En consecuencia, el Japón llegó a la conclusión de que A. Girardin y Michel Corbeil Enterprises Inc. eran proveedores de servicios de origen canadiense.

7.398 También se indica en el sitio Web del Departamento de Industria del Canadá (http://strategis.ic.gc.ca/) que son de propiedad canadiense Les Enterprises Michel Corbeil Inc. (véase el documento adjunto 2 [que ha sido denominado Documento probatorio JPN-51]) y Michel Corbeil Enterprises Inc. (véase el documento adjunto 3 [que ha sido denominado Documento probatorio JPN-51]). En el mismo sitio Web se indica también que es de propiedad canadiense Western Star Trucks Inc. (véase el documento 1 [que ha sido denominado Documento probatorio JPN-51]). Sobre la base de estas informaciones provenientes del Departamento de Industria del Canadá acerca de la propiedad de las tres empresas mencionadas es razonable presumir que es de propiedad canadiense más del 50 por ciento de su capital social.

7.399 Véanse los documentos adjuntos 1 a 3 [que han sido denominados Documento probatorio JPN-51], que presentan los fundamentos de la citada conclusión del Japón.

h) Pregunta 60 (origen de los proveedores de servicios comerciales al por mayor)

Rogamos al Canadá confirmar que los tres proveedores de servicios comerciales al por mayor de autobuses y vehículos comerciales específicos que se enumeran como canadienses en el documento de prueba JPN-50 son de origen canadiense.

7.400 Las tres sociedades enumeradas como canadienses en el documento probatorio son A. Girardin Inc., Les Entreprises Michel Corbeil Inc., y Western Star Trucks Inc. El Canadá dispone de las siguientes informaciones sobre su "origen": a) A. Girardin Inc. y Les Entreprises Michel Corbeil Inc. son ambas sociedades de propiedad privada constituidas en el Canadá. Por lo que conoce el Canadá, ambas son de propiedad canadiense. Western Star Trucks Inc. es una sociedad constituida en el Canadá. Es propiedad exclusiva de una sociedad constituida en el Canadá, Western Star Trucks Holdings Ltd., que a su vez está bajo el control de una sociedad constituida en Singapur, Western Star International, que es propietaria del 40 por ciento del capital social de Western Star Holdings.

7.401 El Canadá observa que el Japón no ha presentado ninguna prueba en apoyo de su aseveración según las tres sociedades en cuestión son "proveedores de servicios comerciales al por mayor". Como lo ha señalado el Canadá en su respuesta de 25 de junio de 1999 a la pregunta 35 del Grupo Especial, los mayoristas compran productos y los revenden a minoristas. Una nota de la División 6 de la Clasificación Central de Productos indica lo siguiente: "Los servicios principales prestados por los vendedores al por mayor y al por menor pueden clasificarse como la reventa de mercancía ...". Los fabricantes que importan vehículos pero no los revenden a minoristas no son "proveedores de servicios comerciales al por mayor".

7.402 Los fabricantes facultados que efectivamente importan autobuses o vehículos comerciales específicos no son forzosamente "proveedores de servicios comerciales al por mayor". Por ejemplo, pueden importar chasis de autobuses o de vehículos comerciales específicos (que con arreglo a la MVTO y las SRO se consideran vehículos) como insumos para vehículos acabados fabricados por ellos mismos; pueden reimportar vehículos fabricados por ellos mismos que han sido exportados para su modificación en otros países; o pueden importar vehículos como minoristas (es decir, para la venta directa a usuarios finales). Ninguna de estas actividades constituiría el suministro de servicios comerciales al por mayor.

7.403 En su respuesta de 25 de junio de 1999 a la pregunta 2.4) del Japón, el Canadá sólo manifestó que las tres sociedades en cuestión, entre otras, "han importado vehículos distintos de los automóviles con arreglo a la MVTO o a una SRO una vez, por lo menos, en los últimos 10 años". En el párrafo 131 de su segunda comunicación escrita, de 2 de julio de 1999, el Japón declaró posteriormente que todas esas sociedades eran "proveedores de servicios comerciales al por mayor". El Japón no ha presentado prueba alguna que confirme tal aseveración.

8. Preguntas y respuestas relativas a los argumentos de los terceros participantes

a) Pregunta 1 de las Comunidades Europeas a los Estados Unidos (las medidas en cuestión y el artículo V del AGCS)

Los Estados Unidos han sugerido que, aun cuando la medida en litigio se considerase incompatible con el artículo II del AGCS, igualmente estaría amparada por la excepción que otorga el párrafo 1 del artículo V del AGCS.

Esa posición parece basarse en una interpretación equivocada de la naturaleza de las medidas en litigio. Esas medidas no forman parte del TLCAN, ni éste las impone. Por algunas de las medidas se ponen en práctica disposiciones del Pacto del Automóvil de 1965 entre los Estados Unidos y el Canadá (a saber: la exención arancelaria para la importación de vehículos provenientes de los Estados Unidos, otorgada a diversos fabricantes ya establecidos en el Canadá en 1956, con arreglo a la MVTO de 1998). Las demás medidas son puramente unilaterales, no impuestas por el TLCAN ni por el Pacto del Automóvil (a saber: la exención arancelaria otorgada a los mismos fabricantes con arreglo a la MVTO de 1998 para la importación de vehículos provenientes de terceros países,

incluido México, así como las llamadas Órdenes Especiales de Remisión dictadas para fabricantes no establecidos en el Canadá en 1965).

a) ¿Estiman los Estados Unidos que el Pacto del Automóvil constituye un acuerdo que reúne los requisitos del párrafo 1 del artículo V del AGCS?

b) ¿Consideran los Estados Unidos que el párrafo 1 del artículo V del AGCS establece una excepción también respecto de la adopción de medidas puramente unilaterales que no forman parte de un acuerdo del tipo mencionado en esa disposición, ni están impuestas por él?

i) Respuesta de los Estados Unidos

7.404 a) No.

b) El párrafo 1 del artículo V puede aplicarse a esas medidas en ciertos casos, lo que depende, entre otros factores, de la naturaleza de las medidas.

b) Pregunta 2 de las Comunidades Europeas a los Estados Unidos (las medidas en cuestión y el artículo V del AGCS)

Está generalmente admitido que los grupos especiales no pueden tomar en consideración excepciones no invocadas por las partes en la diferencia.

a) ¿Asumen los Estados Unidos la posición de que el Grupo Especial podría rechazar una reclamación sobre la base del párrafo 1 del artículo V del AGCS aun cuando esta disposición no haya sido invocada por el Canadá?

b) ¿En quién recae la carga de probar que un acuerdo cumple las condiciones del párrafo 1 del artículo V?

i) Respuesta de los Estados Unidos

7.405 Los Estados Unidos están de acuerdo con las Comunidades Europeas en que los grupos especiales no pueden tomar en consideración excepciones que no hayan sido invocadas por las partes en la diferencia. El Grupo Especial que se ocupó del asunto *Estados Unidos - Derecho de usuario de la aduana* llegó a una conclusión similar, señalando que "la práctica seguida por el GATT consistía en que los grupos especiales formularan conclusiones únicamente respecto de las cuestiones planteadas por las partes en la diferencia".[782] Esta práctica se refleja en el párrafo 2 del artículo 7 del Entendimiento de la OMC relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias.

c) Pregunta 3 de las Comunidades Europeas a los Estados Unidos (las medidas en cuestión y el artículo XXIV del GATT)

Los Estados Unidos han indicado que, aun cuando las medidas en litigio se consideraran incompatibles con el artículo I del GATT por establecer, de hecho, un trato más favorable a productos originarios de México y los Estados Unidos, tal infracción estaría amparada sin embargo por el artículo XXIV del GATT.

[782] Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Estados Unidos - Derecho de usuario de la aduana*, adoptado el 2 de febrero de 1988, IBDD 35S/282, párrafo 124.

Sin embargo, en 1996 los Estados Unidos pidieron una renovación de la exención otorgada en 1965 para el Pacto del Automóvil, a pesar de que mientras tanto los Estados Unidos habían concertado con el Canadá el CUSFTA y el TLCAN, que implican, ambos, el establecimiento de una zona de libre comercio. *¿Por qué consideraron necesaria los Estados Unidos tal solicitud?*

i) Respuesta de los Estados Unidos

7.406 En vista de que las Comunidades Europeas han señalado que "[e]l Pacto del Automóvil es un acuerdo asimétrico que impone obligaciones distintas a cada uno de los dos signatarios", la exención solicitada por los Estados Unidos no parece pertinente en un asunto que se refiere a medidas del Canadá.

d) Pregunta 4 de las Comunidades Europeas a los Estados Unidos (las medidas en cuestión y el artículo XXIV del GATT y el artículo V del AGCS)

¿El artículo XXIV del GATT y el artículo V del AGCS establecen una excepción únicamente respecto de las reclamaciones presentadas por las CE sobre la base del artículo I del GATT y el artículo II del AGCS, respectivamente, o también respecto de todas las demás reclamaciones presentadas por las CE sobre la base del GATT, el Acuerdo sobre las MIC, el Acuerdo SMC y el AGCS?

i) Respuesta de los Estados Unidos

7.407 En su carácter de tercero participante en estos procedimientos, los Estados Unidos limitaron su exposición a unos pocos aspectos que pueden ser de interés para el Grupo Especial en el examen de esta diferencia. Las cuestiones que plantean las Comunidades Europeas en su pregunta 4 van más allá del alcance de la exposición de los Estados Unidos, que en este momento no están en condiciones de pronunciarse al respecto.

e) Pregunta 5 de las Comunidades Europeas a los Estados Unidos (congelación de la lista de beneficiarios de SRO)

Las CE han alegado, sin que el Canadá lo controvirtiera, que el artículo 1200.1 del CUSFTA, que "congeló" la lista de beneficiarios del Pacto del Automóvil y de las Órdenes Especiales de Remisión a partir de 1989, se insertó a solicitud de los Estados Unidos.

a) ¿Por qué pidieron los Estados Unidos la inclusión de esa norma?

b) ¿De qué modo contribuyó el artículo 1200.1 del CUSFTA a la liberalización del comercio de vehículos automotores y de los servicios de distribución de automóviles entre los Estados Unidos y el Canadá, en comparación con la situación preexistente?

i) Respuesta de los Estados Unidos

7.408 Con fines de aclaración, los Estados Unidos observan que las Comunidades Europeas parecen haber citado erróneamente el artículo 1200.1 del Acuerdo de Libre Comercio entre los Estados Unidos y el Canadá; los Estados Unidos considera que la disposición pertinente es el anexo 1002.1 de ese Acuerdo. En su carácter de tercero participante en estos procedimientos, los Estados Unidos limitaron su exposición a unos pocos aspectos que pueden ser de interés para el Grupo Especial en el examen de esta diferencia. Las cuestiones que plantean las Comunidades Europeas en su pregunta 5 van más allá del alcance de la exposición de los Estados Unidos, que en este momento no están en condiciones de pronunciarse al respecto.

VIII. ARGUMENTOS DE LOS TERCEROS PARTICIPANTES

A. ARGUMENTOS DE LA INDIA EN SU CARÁCTER DE TERCERO PARTICIPANTE

8.1 En su carácter de tercero participante, la **India** expone los siguientes argumentos:

8.2 Las partes reclamantes, es decir, el Japón y las Comunidades Europeas, han alegado que la exención arancelaria y las prescripciones en materia de VAC otorgadas en virtud de la firma del Acuerdo de 1965 entre los Estados Unidos y el Canadá sobre la Importación de Productos del Automóvil (denominado en adelante "Pacto del Automóvil") son incompatibles con diversas disposiciones del Acuerdo sobre la OMC, entre ellas la obligación de trato NMF establecida en el artículo I del GATT, la obligación de trato nacional establecida en el artículo III del GATT, las disposiciones del Acuerdo sobre las MIC y las disposiciones del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.

8.3 Estas cuestiones son importantes, y su régimen jurídico y su compatibilidad con las disposiciones de la OMC tienen que examinarse muy cuidadosamente. No obstante, la India, en su carácter de tercero, no se referirá a todas las cuestiones de hecho y de derecho planteadas en estos procedimientos. La India expondrá sus opiniones sobre dos temas: los artículos I y III del GATT, que a juicio de la India son los pilares del sistema multilateral de comercio, en cuya primacía la India cree firmemente. Si la India no presenta observaciones sobre determinada cuestión de hecho o de derecho, ello no significa que esté de acuerdo ni en discrepancia con la posición asumida al respecto por cualquiera de las partes.

8.4 A juicio de la India, el Grupo Especial tendrá que determinar si las medidas en litigio dan "un trato menos favorable" a los productos importados que a los de origen nacional, es decir, si la medida es o no compatible con las disposiciones del artículo III del GATT. A nuestro entender, no basta con sostener simplemente que ciertas disposiciones del Pacto del Automóvil otorgan preferencia, en igualdad de todas las demás condiciones, a productos canadienses frente a productos importados similares. Tiene que establecerse que las disposiciones otorgan específicamente determinados privilegios a la industria nacional, de los que no dispone la industria extranjera, independientemente de las condiciones que esta última pueda cumplir. El Canadá no es un país en desarrollo. De lo contrario la India habría propuesto que el Grupo Especial fuese más allá del marco jurídico y examinase también los objetivos básicos del derecho interno, ya que los países en desarrollo, a veces, necesitan otorgar ciertos incentivos para estimular la industria nacional. Tales medidas generalmente no son incompatibles con las disposiciones del artículo III del GATT, aunque algunas veces pueda parecer que lo son.

8.5 De modo similar, el Grupo Especial también tendría que determinar si el Pacto del Automóvil es o no compatible con las disposiciones del artículo I: es decir, si cumple o no la obligación del trato NMF. Lo importante, a juicio de la India, es determinar si el Pacto del Automóvil otorga o no alguna ventaja a las importaciones de automóviles originarios de los Estados Unidos y México frente a las importaciones de productos similares originarios de los demás países Miembros. Aunque a primera vista la exención arancelaria que dispone el Pacto del Automóvil parece no discriminatoria, el Grupo Especial tendrá que examinar si los beneficiarios de esta exención han sido o no en gran medida empresas con sede en los Estados Unidos y México, o también otras empresas situadas fuera de las partes en el TLCAN han podido beneficiarse de lo que el Canadá califica como un instrumento que ha ayudado a transformar al Canadá "de un mercado con fuerte protección en el sector del automóvil en uno de los mercados más abiertos del mundo para los productos del automóvil y las inversiones en el sector, tanto en el régimen jurídico como en la práctica". Aunque los acuerdos comerciales regionales son importantes elementos constitutivos del sistema multilateral de comercio, el beneficio que otorgan a los Miembros que son partes en esos acuerdos no puede, en ninguna

circunstancia, ir en desmedro de los derechos y los beneficios de los Miembros que no son partes en ellos.

B. ARGUMENTOS DE COREA EN SU CARÁCTER DE TERCERO PARTICIPANTE

8.6 En su carácter de tercero participante, **Corea** expone los siguientes argumentos:

1. Introducción

8.7 El Gobierno de la República de Corea desea señalar que, como fabricante y exportador de vehículos de motor y sus componentes, así como proveedor de servicios conexos, su país tiene un interés comercial sustancial en las cuestiones planteadas en la presente diferencia. A este respecto, el Gobierno de Corea destaca que comparte la opinión formulada por los reclamantes en estos procedimientos en el sentido de que las medidas en litigio[783] respecto de la eliminación selectiva y discriminatoria de derechos de aduana sobre la importación de ciertos vehículos de motor supone numerosas incompatibilidades con las obligaciones del Canadá con arreglo al GATT de 1994, el Acuerdo sobre las MIC, el Acuerdo SMC y el AGCS. A este respecto, Corea desea aclarar su posición acerca de algunas de las principales cuestiones jurídicas atinentes a esta diferencia.

2. El GATT de 1994

a) El párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994

8.8 Con respecto al párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994, Corea considera que la exención arancelaria aplicada por el Canadá es claramente incompatible con esa disposición en cuanto el Canadá no ha otorgado "inmediata e incondicionalmente" la eliminación de derechos de aduana respecto de los productos similares originarios de los territorios de todos los demás Miembros de la OMC o destinados a ellos. El párrafo 1 del artículo I consagra una obligación incondicional muy amplia de otorgar el trato de la nación más favorecida respecto del comercio de mercancías. En efecto: aunque han existido durante siglos cláusulas del tipo de la nación más favorecida, antes de la entrada en vigor del GATT de 1994 y del Acuerdo sobre la OMC las obligaciones precisas establecidas por esas cláusulas no siempre se formulaban en términos tan amplios como en el párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994.[784] Teniendo en cuenta este antecedente, los redactores del párrafo 1 del artículo I del GATT se propusieron claramente hacer hincapié en la aplicación amplia y la naturaleza incondicional de las obligaciones allí estipuladas con respecto al trato NMF a los fines del comercio de mercancías. Concretamente, en el caso presente, si el Canadá otorga respecto de los "derechos de aduana" cualquier "ventaja" respecto de la importación de vehículos de motor originarios de cualquier otro país, su obligación con arreglo al párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994 consiste en otorgar "inmediata e incondicionalmente" el mismo trato a todo producto similar originario de los territorios de todos los demás Miembros de la OMC.

---

[783] La exención arancelaria aplicable en forma selectiva a determinadas importaciones de vehículos de motor, incluyendo las prescripciones en materia de "proporción", así como las prescripciones en materia de VAC que figuran en el Pacto del Automóvil, complementadas por las cartas de compromiso, y en la MVTO de 1998; y las exenciones arancelarias aplicables a la importación de vehículos de motor, incluyendo las prescripciones en materia de "proporción" y de VAC, establecidas en las SRO.

[784] Para una visión general del significado histórico atribuido a las cláusulas sobre el trato de la nación más favorecida, véase *The World Trading System: Law and Policy of International Economic Relations*, de John H. Jackson.

b) La exención arancelaria se refiere a un derecho de aduana comprendido en los términos del párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994

8.9 La exención arancelaria se refiere claramente a un derecho de aduana comprendido en el significado del párrafo 1 del artículo I, puesto que exonera de los derechos NMF normales percibidos por el Canadá que de otro modo serían aplicables.

c) La exención arancelaria constituye una ventaja en el sentido del párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994

8.10 Aunque estas cuestiones han sido tratadas con cierto detenimiento en la argumentación de los reclamantes, Corea señala que la exención arancelaria constituye claramente una "ventaja" comprendida en el significado del párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994 respecto de los derechos de aduana, porque ciertos vehículos de motor quedan exentos de los derechos de aduana que de otro modo les serían aplicables. La exención se limitó, desde el principio, a las importaciones efectuadas por los Fabricantes del Pacto del Automóvil originalmente admitidos y a las importaciones efectuadas con arreglo a SRO otorgadas para determinadas empresas, con lo que se confería una ventaja sobre las empresas no beneficiarias.

d) Los productos son "similares"

8.11 Como la exención arancelaria está destinada a abarcar todos los vehículos de motor (con algunas excepciones de menor importancia) y no supone criterios basados en las características de esos productos, resulta claro que los vehículos de motor a los que se aplica la exención de derechos y los demás vehículos de motor importados que no pueden beneficiarse de ella son "productos similares".

e) Las ventajas no se otorgan inmediata e incondicionalmente a los productos similares originarios de todos los Miembros de la OMC

8.12 En opinión de Corea, la obligación clara y sin reservas que establece el párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994 consiste en otorgar "inmediata e incondicionalmente" cualquier ventaja a los productos similares originarios de los territorios de todos los Miembros de la OMC. En virtud de la exención arancelaria, sin embargo, las ventajas referentes a la exención de derechos de aduana se limitan a los beneficiarios del Pacto del Automóvil. Además, la ventaja otorgada en virtud de la exención arancelaria está sujeta a varias condiciones que se relacionan, en particular, con las prescripciones en materia de VAC y de proporción. Estas condiciones impuestas no se relacionan con los productos importados en sí mismos. A este respecto, en el asunto *Indonesia - Automóviles*, el Grupo Especial estableció claramente que, con arreglo al párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994, ninguna ventaja puede "supeditarse al cumplimiento de cualquier condición que no guarde relación con el propio producto importado".

f) Las ventajas otorgadas a productos originarios de determinados Miembros de la OMC no han sido otorgadas a productos similares originarios de los territorios de todos los Miembros de la OMC

8.13 Con arreglo a las condiciones del Pacto del Automóvil e instrumentos posteriores, los beneficiarios del Pacto del Automóvil están limitados a un grupo cerrado. Los beneficiarios del Pacto del Automóvil pueden importar, en principio, vehículos de motor de cualquier origen nacional. No obstante, como se detalló en la argumentación del Japón, en realidad esos fabricantes han tendido a optar por importaciones provenientes de un número limitado de países sobre la base de sus anteriores vínculos comerciales y de otros factores. La mayoría de los vehículos que obtienen la exención

arancelaria son de determinados orígenes nacionales. Además, como la lista de importadores beneficiarios quedó congelada desde el 1º de enero de 1989, en la práctica resulta claro que la ventaja de la exención de derechos no ha sido otorgada a los productos similares originarios de todos los Miembros de la OMC, y no se ha otorgado la misma ventaja a los importadores que tienen capital o vínculos comerciales con productores de otros países Miembros de la OMC, como Corea.

8.14 La ventaja de la exención arancelaria está claramente vinculada, jurídicamente y de hecho, con la producción de vehículos de motor de origen canadiense por el importador en conformidad con las prescripciones de la MVTO de 1998. Por lo tanto, contrariamente a las alegaciones del Canadá, en la ventaja se discrimina sobre la base del origen de los productos, porque un productor e importador de vehículos de motor de origen coreano no puede obtener el beneficio de la exención arancelaria, que se otorga únicamente a los productores e importadores de automóviles de origen canadiense. En consecuencia, no tiene fundamento la alegación del Canadá, manifestada en su argumentación, según la cual "los productos de cuáles Miembros se benefician en cualquier momento dado dependen totalmente de las decisiones comerciales de los fabricantes".

8.15 El Canadá alega que la preponderancia de los vehículos importados de los Estados Unidos y México no es pertinente porque cualquier ventaja que puedan recibir se debe al acuerdo de libre comercio del Canadá con esos países. Por último, Corea desea subrayar que, contrariamente a la afirmación implícita del Canadá, no existe en ningún órgano de la OMC decisión ni constatación alguna en el sentido de que el TLCAN sea compatible con el artículo XXIV del GATT de 1994. Es más: contrariamente a la aseveración infundada del Canadá, el GATT de 1994 no establece expresamente que la formación de un acuerdo de libre comercio compatible con el artículo XXIV del GATT de 1994 (suponiendo, hipotéticamente, que existiera tal situación en este caso) establece "[...] una excepción al párrafo 1 del artículo I, jurídicamente y de hecho".

G. El párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994

8.16 Con respecto al párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994, Corea considera que las prescripciones del Canadá sobre objetivos mínimos de VAC, que son una de las condiciones en que se basa en la exención arancelaria, otorgan "un trato menos favorable" en el sentido del párrafo 4 del artículo III respecto de "cualquier ley, reglamento o prescripción" que afecte a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución y el uso de piezas y materiales importados que se utilizan en la fabricación de vehículos de motor, o partes de vehículos de motor, en comparación con el trato otorgado a los productos similares de origen nacional.

8.17 Corea observa que, con respecto a las prescripciones en materia de VAC que figuran expresamente en la MVTO de 1998 y en las SRO, con arreglo a la *Ley sobre los Instrumentos Normativos* del Canadá[785] los instrumentos de esa clase se consideran instrumentos normativos. Con ese carácter están claramente comprendidos en la categoría de "cualquier ley, reglamento o prescripción", del párrafo 4 del artículo III. Con respecto a las prescripciones en materia de VAC establecidas en las cartas de compromiso firmadas por los Fabricantes del Pacto del Automóvil, Corea considera que los compromisos sustantivos incluidos en esas cartas y las circunstancias en que fueron asumidos determinan que estén comprendidos en la definición de "prescripción", a los efectos del párrafo 4 del artículo III, y que en consecuencia esa disposición sea igualmente aplicable a los compromisos relativos al VAC que allí figuran. A este respecto, la inclusión en el párrafo 4 del artículo III de la palabra "prescripción", además de "ley" y "reglamento", sugiere que existía el propósito de que los actos realizados con intervención de particulares, que no tuvieran consecuencias legales inmediatas o evidentes en sentido formalista, quedaran comprendidos sin embargo en el

[785] *Statutory Instruments Act.,* R.S.C. 1985, c.S-22, artículo 2.

ámbito de aplicación de la disposición si las circunstancias del caso revelasen que las partes se consideraban efectivamente obligadas por la correspondiente regla o prescripción. Este criterio fue confirmado en el asunto *Japón - Películas*[786], en el que se declaró que un acto realizado por particulares puede considerarse una medida gubernamental "si hay una intervención suficiente del gobierno en ella".

8.18 A este respecto, las cartas de compromiso fueron firmadas por los beneficiarios del Pacto del Automóvil como condición establecida por el Gobierno del Canadá para convenir en la concertación del Pacto del Automóvil. Como lo han señalado las Comunidades Europeas, el hecho de que el incumplimiento haya sido excepcional a pesar de la falta de sanciones estipuladas para el caso de que no se alcanzaran las prescripciones en materia de VAC, además del establecimiento de ciertos procedimientos para fiscalizar el cumplimiento por los beneficiarios, indica que las cartas de compromiso no se consideran voluntarias por ninguna de las partes y, siendo así, están debidamente comprendidas en la definición de "prescripción" del párrafo 4 del artículo III.

8.19 En opinión de Corea, las prescripciones en materia de VAC indicadas más arriba "afectan" a la venta, la oferta para la venta, etc., de las piezas, materiales y equipo de que se trata. A este respecto, Corea observa que el término "afecte", empleado en el párrafo 4 del artículo III, procuraba un significado amplio, como se confirmó en el asunto *Italia - Maquinaria agrícola*[787], en el cual el Grupo Especial llegó a la conclusión de que el término abarcaba "las leyes y reglamentos que puedan alterar en el mercado interior las condiciones de la competencia entre el producto de origen nacional y el producto de importación". En este sentido, las prescripciones en materia de VAC afectan claramente a las condiciones de competencia en el mercado, ya que existe un incentivo permanente para emplear productos de origen nacional con preferencia a los importados a fin de alcanzar los niveles prescritos de VAC y beneficiarse de ese modo de la exención arancelaria. Por último, Corea considera que la prescripción en materia de VAC supone un trato menos favorable para los productos importados, en el sentido del párrafo 4 del artículo III, en cuanto los productos importados, al vincularse directamente la exención arancelaria con el logro de determinados objetivos en materia de VAC, quedan en desventaja competitiva. Las alegaciones del Canadá en el sentido de que los productos canadienses no desempeñan ninguna función en cuanto a determinar si un fabricante de automóviles cumple o no sus niveles de VAC, está contradicha claramente por la propia MVTO de 1998, en la cual se enumera el costo de las partes producidas en el Canadá (y el costo de los materiales en cuanto son de origen canadiense) como uno de los elementos incluidos en la definición del VAC.

3. El Acuerdo sobre las MIC

a) Aplicabilidad del Acuerdo sobre las MIC a la presente diferencia

8.20 Con respecto al Acuerdo sobre las MIC, Corea señala que el párrafo 1 del artículo 2 de ese Acuerdo, en su parte pertinente, dispone lo siguiente:

> "[N]ingún Miembro aplicará ninguna MIC que sea incompatible con las disposiciones de los artículos III [...] del GATT."

---

[786] Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Japón - Películas, supra*, nota 93, párrafo 10.56.

[787] Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Italia - Maquinaria agrícola, supra*, nota 392, 64, párrafo 12.

8.21 Con respecto al párrafo 1 del artículo 2, en el asunto *Indonesia - Automóviles*[788] se declaró lo siguiente:

> "Según requiere expresamente el párrafo 1 del artículo 2, para establecer la existencia de una violación es necesario que se acredite la concurrencia de dos elementos: en primer lugar, la existencia de una MIC; en segundo lugar, la incompatibilidad de esa MIC con el artículo III [...] del GATT."

8.22 A este respecto, Corea considera que las prescripciones en materia de VAC, así como de proporción, que son condiciones de necesario cumplimiento para la aplicación de la exención arancelaria, están claramente comprendidas en el significado corriente de "medidas en materia de inversiones" y están "relacionadas con el comercio". Además, las prescripciones, en la forma en que se aplican, son incompatibles con el párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994. En particular, la prescripción está claramente comprendida en el apartado a) del párrafo 1 de la Lista ilustrativa de las MIC incompatibles con el párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994 que figura en el Anexo del Acuerdo sobre las MIC.

b) Las prescripciones en materia de VAC y de proporción son "medidas en materia de inversiones"

8.23 La exención arancelaria está condicionada, en particular, a que se cumplan las respectivas prescripciones en materia de VAC y de proporción.[789] A este respecto, las prescripciones procuran expresamente influir en el comportamiento de los beneficiarios, en particular sobre el mantenimiento de ciertos niveles de producción en el Canadá, así como en sus opciones sobre las fuentes de suministro entre las canadienses y las no canadienses. Así, las prescripciones están vinculadas directamente con el estímulo de pautas de inversión en la industria canadiense del automóvil, que están en consonancia con los objetivos de la política del Gobierno del Canadá en ese sector. Las prescripciones en materia de VAC y de proporción, por lo tanto, están naturalmente comprendidas en el ámbito de las "medidas en materia de inversiones", con cualquier interpretación razonable que se dé a esta expresión.

8.24 En el asunto *Indonesia - Automóviles*, el Grupo Especial constató que ciertas medidas de Indonesia respecto de la industria del automóvil supeditaban diversas ventajas aduaneras y fiscales al cumplimiento de determinadas prescripciones en materia de contenido nacional. El Grupo Especial constató que las medidas de Indonesia:

> "[...] están destinadas a alentar el desarrollo de una capacidad local de fabricación de vehículos automóviles acabados y de piezas y componentes de automóviles en Indonesia, objetivo cuya consecuencia necesaria es que esas medidas tienen importantes repercusiones en las inversiones en esos sectores. Por esta razón, consideramos que esas medidas, conforme a una interpretación razonable, están comprendidas en la expresión 'medidas en materia de inversiones'".

---

[788] Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Indonesia - Automóviles, supra*, nota 270, párrafo 14.64.

[789] Según correspondan conforme al Pacto del Automóvil, las Cartas de Compromiso, la MVTO de 1998 y las SRO.

8.25 A este respecto, al condicionar el otorgamiento de la exención arancelaria al mantenimiento de determinados niveles de contenido nacional, así como de una relación determinada entre la producción canadiense y las ventas en el Canadá, estas prescripciones tienen indudablemente "importantes repercusiones en las inversiones". Las prescripciones, por lo tanto, caben nítidamente en la definición de las medidas en materia de inversiones a los efectos del Acuerdo sobre las MIC.

c) Las prescripciones en materia de VAC y de proporción están "relacionadas con el comercio"

8.26 En el asunto *Indonesia - Automóviles*, el Grupo Especial observó que las prescripciones en materia de contenido nacional son necesariamente medidas relacionadas con el comercio "[...] por cuanto esas prescripciones por definición propician siempre la utilización de productos nacionales con preferencia a los importados, y, por consiguiente, afectan al comercio". Las prescripciones en materia de VAC, en la medida en que son obligatorias para poder obtener la exención arancelaria, constituyen prescripciones en materia de contenido nacional y, por lo tanto, "siempre" afectan al comercio.

8.27 Las prescripciones en materia de proporción también están claramente relacionadas con el comercio, o "relacionadas con el comercio de mercancías", como se especifica en el párrafo 1 del Acuerdo sobre las MIC. La prescripción en materia de proporción obliga al beneficiario a mantener una proporción determinada entre el valor de las ventas de cada categoría de vehículos en el Canadá y el valor de las ventas de vehículos de motor de esa categoría fabricados en el Canadá; y, en consecuencia, se relaciona directamente con el comercio de esos productos y afecta a las condiciones de ese comercio. El Canadá parece asumir la posición de que, como las prescripciones en materia de proporción generalmente se cumplen, este hecho significa de algún modo, por sí solo, que las medidas no pueden estar relacionadas con el comercio. Tal afirmación carece claramente de fundamento. El hecho de que determinados fabricantes, en un momento determinado, cumplan las prescripciones en materia de proporción no altera, evidentemente, la determinación acerca de si las medidas que incluyen las prescripciones en materia de proporción están o no, en sí mismas, relacionadas con el comercio.

d) La prescripciones en materia de VAC y de proporción están comprendidas en la Lista ilustrativa de las MIC prohibidas

8.28 El párrafo 1 de la Lista ilustrativa de las MIC prohibidas dispone, en su parte pertinente, lo que sigue:

> "Las MIC incompatibles con la obligación de trato nacional establecida en el párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994 comprenden [las que sean obligatorias o exigibles] para obtener una ventaja, y que prescriban:
>
> a) la compra o la utilización por una empresa de productos de origen nacional o de fuentes nacionales, ya se especifiquen en términos de productos determinados, en términos de volumen o valor de los productos, o como proporción del volumen o del valor de su producción local; o
>
> b) que las compras o la utilización de productos de importación por una empresa se limite a una cantidad relacionada con el volumen o el valor de los productos locales que la empresa exporte."

8.29 Como se señaló antes, las prescripciones en materia de VAC constituyen MIC que deben cumplirse para obtener una "ventaja" en el sentido del párrafo 1, que, en este caso, consiste en la exención arancelaria. Además, las prescripciones en materia de VAC exigen claramente "la compra o

la utilización [...] de productos de origen nacional o de fuentes nacionales, [...] en términos de volumen o valor de los productos, o como proporción del volumen o del valor de su producción local". Con arreglo a la MVTO de 1998, por ejemplo, el cálculo del VAC, que se requiere para obtener la exención arancelaria, incluye, entre otros elementos "el costo de las partes *producidas* en el Canadá y el costo de los materiales *en la medida en que sean de origen canadiense*". (cursiva y subrayado añadidos)

8.30 Habida cuenta de que en muchos casos, si no en la mayoría de ellos, el nivel prescrito de VAC no puede alcanzarse sin recurrir a la compra de partes producidas en el Canadá o de materiales de origen canadiense, la prescripción en materia de VAC impone en los hechos la obligación de comprar o usar productos de origen nacional o de fuentes nacionales para poder obtener la exención arancelaria y, en consecuencia, esa prescripción está comprendida en el ámbito de aplicación del apartado a) del párrafo 1 del Anexo.

8.31 Además, las prescripciones en materia de proporción están comprendidas en el ámbito de aplicación del apartado b) del párrafo 1. Por ejemplo, como lo han señalado las Comunidades Europeas, cuando la prescripción en materia de proporción es de 100 a 100, si un beneficiario vende la totalidad de su producción en el Canadá, la consecuencia de ello es que ese beneficiario no puede vender ningún vehículo de motor importado al amparo de la exención arancelaria porque de ello resultaría una relación entre la producción y las ventas inferior a la de 100 a 100. En consecuencia, para poder obtener la exención arancelaria, la compra de productos importados por los beneficiarios se limita a una cantidad que está "relacionada", en el sentido del apartado b) del párrafo 1, con el valor de los productos nacionales que el beneficiario exporta. El propio Canadá observa que si las prescripciones en materia de proporción no se cumplen, "[...] podría suceder que un fabricante tuviera que pagar derechos sobre algunos de esos vehículos". El Canadá afirma, sin embargo, que esto no constituye una limitación a la compra o el uso de productos importados. Tal razonamiento desconoce por completo el hecho de que, para los efectos del punto 1 de la Lista ilustrativa, basta que el cumplimiento de las prescripciones en materia de proporción sea necesario para obtener una ventaja, que en este caso consiste en la exención arancelaria. No es preciso demostrar que tengan que cumplirse las prescripciones en materia de proporción para que exista alguna posibilidad de importar vehículos.

8.32 Además, Corea observa que el empleo de las palabras "relacionada con" en el apartado b) del párrafo 1 sugiere que las medidas en materia de inversiones comprendidas en esa disposición no necesitan estipular expresamente que las importaciones se limiten en relación con el valor de los productos locales exportados por el beneficiario. Basta, por el contrario, que las circunstancias de funcionamiento de la medida revelen que existe una limitación real o potencial de las compras o la utilización de productos de importación, y que existe alguna conexión o relación lógica entre esta limitación y el nivel de los productos locales exportados.

4. El Acuerdo SMC

a) Aplicabilidad del Acuerdo SMC a la presente diferencia

8.33 Con respecto al Acuerdo SMC, Corea considera que la exención arancelaria constituye una subvención sujeta a medidas compensatorias en el sentido de los artículos 1 y 2 del Acuerdo SMC. Además, Corea considera que la subvención está comprendida en el alcance de las subvenciones prohibidas en el sentido de los apartados a) y b) del párrafo 1 del artículo 3.

b) La exención arancelaria constituye una subvención sujeta a derechos compensatorios en el sentido de los artículos 1 y 2 del Acuerdo SMC

8.34 El párrafo 1 del artículo 1 del Acuerdo SMC, en su parte pertinente, dispone lo que sigue:

> "[S]e considerará que existe subvención:
>
> a) 1) cuando haya una contribución financiera de un gobierno [...], es decir:
>
> ...
>
> ii) cuando se condonen o no se recauden ingresos públicos que en otro caso se percibirían (por ejemplo, incentivos tales como bonificaciones fiscales);
>
> ...
>
> y
>
> b) con ello se otorgue un beneficio.

8.35 A este respecto, Corea señala que los derechos de aduana constituyen claramente una fuente de "ingresos públicos". Además, la obligación de pagar derechos de aduana por la importación de vehículos de motor es de aplicación general, y la exención de esos derechos de aduana funciona por vía de excepción. De este modo, los derechos de aduana de aplicación normal constituyen ingresos públicos "que en otro caso se percibirían" y, cuando se aplica la exención, esos ingresos "se condonan o no se recaudan", conforme a lo previsto en el punto ii) del inciso 1) del apartado a) del párrafo 1 del artículo 1. Por último, la exención arancelaria otorga claramente un "beneficio" en el sentido del apartado b) del párrafo 1. Como se señaló en el asunto *Canadá - Aeronaves*[790], el significado corriente de "beneficio" supone claramente algún tipo de ventaja. La exención arancelaria otorga una ventaja evidente en cuanto se exime a un número limitado de beneficiarios del pago de los derechos de aduana sobre las importaciones, mientras que los derechos de aduana de aplicación general siguen rigiendo para los demás importadores.

C. La exención arancelaria constituye una subvención prohibida en el sentido de los apartados a) y b) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC

8.36 El artículo 3 del Acuerdo SMC, en su parte pertinente, dispone lo que sigue:

> "[L]as siguientes subvenciones, en el sentido del artículo 1, se considerarán prohibidas:
>
> a) las subvenciones supeditadas *de jure* o *de facto* a los resultados de exportación, como condición única o entre otras varias condiciones [...]
>
> b) las subvenciones supeditadas al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados, como condición única o entre otras varias condiciones."

[790] Informe del Grupo Especial que se ocupó del *Canadá - Aeronaves*, *supra*, nota 495.

8.37 A juicio de Corea, las prescripciones en materia de VAC, que forman parte de las condiciones para el otorgamiento de la exención arancelaria, están comprendidas en el alcance del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3. Para los fines del cálculo del VAC, la MVTO de 1998 dispone que los costos pertinentes incluirán "el costo de las piezas producidas en el Canadá y el costo de los materiales en la medida en que sean de origen canadiense". Por consiguiente, uno de los factores que determinan si se alcanzan los niveles prescritos de VAC depende de la utilización de productos nacionales con preferencia a los importados. El logro de las cantidades prescritas de VAC constituye una condición expresa de la posibilidad de obtener la exención arancelaria, y el costo de las partes y materiales canadienses constituye, *de jure*, un elemento para el logro de esas cantidades.

8.38 Además, Corea considera que las prescripciones en materia de proporción, cuyo cumplimiento es una condición para poder obtener la exención arancelaria, quedan comprendidas en el alcance del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 en cuanto están "supeditadas" a "los resultados de exportación". Como se señala en la argumentación de las CE, cuando la prescripción en materia de proporción impuesta al beneficiario es de 100 a 100, la posibilidad de realizar cualquier importación mediante la exención arancelaria, y por lo tanto la posibilidad de obtener alguna subvención, dependerá directamente de que el beneficiario exporte algunos de sus vehículos de motor fabricados en el Canadá y, en consecuencia, estará "supeditada" a ello. Si el beneficiario no exporta tales vehículos, no puede realizar ninguna importación con la exención arancelaria sin caer por debajo de la proporción prescrita. Además, en otros casos en que la proporción aplicable es inferior a la de 100 a 100, el valor de las importaciones que pueden realizarse con la exención arancelaria sigue estando directamente relacionado con el valor de los vehículos fabricados en el Canadá que el beneficiario exporte (y, en consecuencia, sigue supeditado a ese valor).

8.39 De este modo, la alegación del Canadá según la cual "está sobradamente claro que, con las medidas del Canadá, el beneficio del régimen de franquicia está supeditado a los resultados de importación, y no a los resultados de exportación", que se afirma en su argumentación, no es exacta.

5. El AGCS

a) El artículo II del AGCS

8.40 Con respecto al artículo II del AGCS, Corea considera que la exención arancelaria es incompatible con la obligación de trato NMF que allí figura. El párrafo 1 del artículo II dispone lo siguiente:

> "Con respecto a toda medida abarcada por el presente Acuerdo, cada Miembro otorgará inmediata e incondicionalmente a los servicios y a los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro un trato no menos favorable que el que conceda a los servicios similares y a los proveedores de servicios similares de cualquier otro país."

8.41 El párrafo 2 del artículo II establece excepciones a esta obligación siempre que cualquier medida incompatible con la obligación de trato NMF esté enumerada en el Anexo sobre exenciones de las obligaciones del artículo II. Sin embargo, como lo han señalado los reclamantes, el Canadá no incluyó en su lista ninguna exención que abarque los "servicios comerciales al por mayor".

8.42 En consecuencia, corresponde establecer una violación del artículo II del AGCS cuando se acredite que una medida está abarcada por el AGCS y, con respecto a los servicios y los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro, otorgue un trato menos favorable que el que conceda a los servicios similares y a los proveedores de servicios similares de cualquier otro país.

b) La exención arancelaria en una medida abarcada por el AGCS

8.43 La exención arancelaria está claramente comprendida en el significado del párrafo 1 del artículo I, que establece que el Acuerdo se aplica a las medidas "que afecten al comercio de servicios". En el asunto *CE - Bananos III* se señaló que debía darse una interpretación amplia a la expresión "que afecte", del párrafo 1 del artículo I. En particular, se observó que "el empleo de la expresión 'que afecte' refleja la intención de los redactores de dar al AGCS un amplio alcance. En su sentido corriente, la palabra 'afectar' denota una medida que tiene 'un efecto sobre', y ello implica un amplio campo de aplicación".

8.44 Este criterio contrasta agudamente con la interpretación sumamente restrictiva del Canadá. En particular, el Canadá procura distinguir las medidas en cuestión de las medidas que estaban en litigio en el asunto *CE - Bananos III* fundándose en que, en este último caso, la aplicación de las medidas era "... *crucial* para el alcance y la rentabilidad de la prestación de servicios [...] y para la capacidad de [los distribuidores] de importar *alguna cosa*". En cambio, el Canadá parece sugerir que las medidas del caso presente sólo puede considerarse que "afectan" al comercio de servicios si son igualmente "cruciales" respecto de la posibilidad de importar o prestar los servicios pertinentes en alguna medida. Resulta claro que ese criterio no tiene semejanza alguna con el significado corriente de la expresión "que afecte", ni con las claras indicaciones que figuran en el asunto *CE - Bananos III*, citadas más arriba, sobre el significado amplio atribuido a esa expresión. A este respecto, la exención arancelaria afecta claramente al comercio de servicios, entre otras razones porque reduce el costo para un número limitado de beneficiarios en la prestación de servicios comerciales al por mayor y altera, por lo tanto, la competencia colocando a esos beneficiarios en una situación de ventaja competitiva para la prestación de tales servicios. Las medidas, de este modo, producen un efecto en el comercio de servicios y, en consecuencia, están abarcadas por el AGCS.

c) La exención arancelaria otorga una ventaja a servicios comerciales al por mayor y a proveedores de servicios de los Estados Unidos y Suecia y, en consecuencia, un trato menos favorable a los servicios similares y a los proveedores de servicios similares de los demás países

Los servicios y los proveedores de servicios en cuestión sin similares

8.45 Los importadores beneficiarios de la exención arancelaria ofrecen servicios comerciales de distribución de vehículos de motor de producción nacional e importados. De manera análoga, los fabricantes no beneficiarios del Pacto del Automóvil ofrecen servicios comerciales al por mayor similares. En el asunto *CE - Bananos III* se indicó lo siguiente:

> "[L]a naturaleza y características de las transacciones al por mayor como tales, al igual que cada una de las relativas a los servicios relacionados y subordinados [...], son 'similares' cuando se suministran en relación con servicios comerciales al por mayor, independientemente de que estos servicios se suministren con respecto al banano comunitario y ACP tradicional, por una parte, o a banano de terceros países o ACP no tradicional, de otro. Efectivamente, parece que cada una de las diferentes actividades de servicios consideradas por separado son virtualmente la misma y sólo pueden distinguirse haciendo referencia al origen del banano respecto del cual se está ejecutando la actividad de servicio. De la misma manera, a nuestro juicio, en la

> medida en que las entidades suministran esos servicios similares, son también proveedores de servicios similares."[791]

8.46 Por analogía, los Fabricantes del Pacto del Automóvil y los fabricantes no beneficiarios del Pacto prestan servicios "similares" y lo hacen "en relación con servicios comerciales al por mayor". Además, "en la medida en que los Fabricantes del Pacto del Automóvil y los fabricantes que no son sus beneficiarios suministran servicios similares, son proveedores similares".

8.47 Es evidente que la exención arancelaria no otorga a los servicios y los proveedores de servicios de los demás países un trato no menos favorable. Las ventajas concedidas en virtud de la exención arancelaria sólo están al alcance de una categoría cerrada de fabricantes que son también proveedores de servicios. Esa categoría cerrada está formada casi exclusivamente por proveedores de servicios de los Estados Unidos y el Canadá. Este hecho, junto con los criterios prohibitivos para la concesión del beneficio, asegura que la ventaja otorgada a través de la exención arancelaria no se otorgue inmediata e incondicionalmente a los proveedores de servicios de cualquier otro país. A este respecto, la exención arancelaria actúa discriminando contra los servicios y los proveedores de servicios de ciertos Miembros de la OMC en favor de otros, y en consecuencia es incompatible con la prescripción del trato NMF del artículo II del AGCS.

La exención arancelaria otorga una ventaja a los servicios comerciales al por mayor y los proveedores de esos servicios que pueden obtener la exención

8.48 En el asunto *CE - Bananos III* se señaló que la obligación incluida en el artículo II del AGCS de conceder "un trato no menos favorable" debía interpretarse en el sentido de exigir la prueba de "condiciones no menos favorables de competencia". En este sentido, la exención arancelaria afecta a las condiciones de competencia porque los Fabricantes del Pacto del Automóvil no necesitan trasladar derechos de aduana a los precios de venta de los automóviles, mientras que los demás fabricantes tienen que hacerlo. En consecuencia, los proveedores de servicios comerciales al por mayor que pagan derechos NMF se encuentran en situación de desventaja competitiva y, por lo tanto, reciben un trato menos favorable.

d) El artículo XVII del AGCS

8.49 Con respecto a la obligación de trato nacional que figura en el artículo XVII del AGCS, Corea considera que la exención arancelaria es incompatible con esa disposición. El Canadá está obligado, en virtud del artículo XVII del AGCS y su Lista de Compromisos Específicos, a otorgar el trato nacional respecto de los servicios al por mayor y los proveedores de servicios, incluidos los servicios y los proveedores de servicios relacionados con la producción de vehículos de motor.

8.50 El artículo XVII del AGCS, en sus párrafos 1, 2 y 3, dispone lo siguiente:

> "En los sectores inscritos en su Lista y con las condiciones y salvedades que en ella puedan consignarse, cada Miembro otorgará a los servicios y a los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro, con respecto a todas las medidas que afecten al suministro de servicios, un trato no menos favorable que el que dispense a sus propios servicios similares o proveedores de servicios similares.

[791] Informes del Grupo Especial que se ocupó del asunto *CE - Bananos III, supra*, nota 269, párrafo 7.322.

8.51 Todo Miembro podrá cumplir lo prescrito en el párrafo 1 otorgando a los servicios y proveedores de servicios de los demás Miembros un trato formalmente idéntico o formalmente diferente al que dispense a sus propios servicios similares y proveedores de servicios similares.

8.52 Se considerará que un trato formalmente idéntico o formalmente diferente es menos favorable si modifica las condiciones de competencia en favor de los servicios o proveedores de servicios del Miembro en comparación con los servicios similares o los proveedores de servicios similares de otro Miembro."

e) Los servicios comerciales al por mayor referentes a vehículos de motor prestados a través de la presencia comercial están incluidos en la Lista de Compromisos Específicos del Canadá

8.53 Los compromisos específicos del Canadá incluyen los servicios comerciales al por mayor de la categoría 6111 (venta de vehículos automotores, incluidos los automóviles y otros vehículos de carretera) de la CPC[792] a través de la presencia comercial, sin condiciones ni salvedades correspondientes al párrafo 1 del artículo XVII del AGCS. Como el Canadá no ha limitado, condicionado ni puesto reservas a su compromiso respecto de estos servicios, está obligado a otorgar a los servicios y los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro un trato, en este sector, que sea no menos favorable que el que dispense a sus propios servicios similares y proveedores de servicios similares.

f) Los servicios y los proveedores de servicios son "similares"

8.54 Corea apoya el argumento del Japón respecto de la interpretación del asunto *CE - Bananos III*, en el sentido de que los Fabricantes del Pacto del Automóvil y los demás fabricantes están prestando servicios "similares" "en relación con servicios comerciales al por mayor", "con independencia de que esos servicios se suministren con respecto a automóviles importados por los Fabricantes del Pacto del Automóvil o las empresas con ellos vinculadas, por un lado, o con respecto a automóviles importados por los fabricantes que no son Fabricantes del Pacto del Automóvil, por otro". Y también que, en la medida en que los Fabricantes del Pacto del Automóvil y los fabricantes que no lo son "suministran esos servicios similares, son proveedores de servicios similares", con independencia de que dispongan o no de instalaciones de producción en el Canadá.

g) La exención arancelaria modifica las condiciones de competencia en favor de los servicios y los proveedores de servicios canadienses

8.55 La exención arancelaria modifica las condiciones de competencia exclusivamente en favor de ciertos proveedores de servicios en cuanto se aplica únicamente a Fabricantes del Pacto del Automóvil que también son proveedores de servicios comerciales al por mayor. El ahorro de costos en los derechos de importación derivado de la exención de derechos otorga a los Fabricantes del Pacto del Automóvil una ventaja competitiva en los servicios al por mayor por las economías en esos derechos y en los correspondientes costos financieros. En consecuencia, el trato menos favorable otorgado por el Canadá a las importaciones de proveedores de servicios comerciales al por mayor que no son beneficiarios del Pacto del Automóvil modifica las condiciones de competencia entre ciertos servicios y proveedores de servicios canadienses y servicios o proveedores de servicios similares de otros Miembros, que reciben un trato menos favorable. Por consiguiente, la aplicación de la exención arancelaria por el Canadá es incompatible con su obligación de trato nacional derivada del artículo XVII del AGCS.

[792] Sistema de Clasificación Central de Productos de las Naciones Unidas.

h) La exención arancelaria otorga un trato más favorable a los servicios y los proveedores de servicios del Canadá en relación con la producción de vehículos de motor

8.56 Corea señala que, para alcanzar las prescripciones estipuladas en materia de VAC, los Fabricantes del Pacto del Automóvil están obligados de hecho a obtener ciertos servicios proporcionados en el Canadá. A este respecto, los servicios y proveedores de servicios canadienses reciben un trato más favorable que los servicios y los proveedores de servicios de otros Miembros de la OMC. En este sentido, por lo tanto, la exención arancelaria resulta incompatible con las obligaciones del Canadá derivadas del artículo XVII del AGCS. Los tipos de servicios que pueden computarse a los efectos del VAC están definidos en la MVTO de 1998.[793] La definición del VAC que figura en la MVTO de 1998 respecto de los servicios incluye:

> a) iv) "la parte de los siguientes costos que pueda atribuirse razonablemente a la producción de los vehículos, a saber ...
>
> I) el costo de los trabajos de mantenimiento y reparación de edificios, maquinaria y equipos utilizados a efectos de producción ejecutados en el Canadá.
>
> K) el costo de los servicios de ingeniería, los trabajos experimentales y los trabajos de desarrollo de productos ejecutados en el Canadá,
>
> [...]
>
> v) los gastos administrativos y generales en que se incurra en el Canadá que puedan atribuirse razonablemente a la producción de los vehículos. ...".

8.57 Los tipos de servicios que podrían estar abarcados en estas categorías de VAC pueden ser extremadamente amplios. A este respecto, como ha señalado el Japón, la Lista de Compromisos Específicos del Canadá contiene muy pocas limitaciones de su compromiso de otorgar el trato nacional en estos diversos servicios (en los modos de suministro 1, 2 y 3), que utilizan los Fabricantes del Pacto del Automóvil.

i) Las prescripciones en materia de VAC otorgan un trato menos favorable a servicios y proveedores de servicios "similares"

Servicios y proveedores de servicios similares

8.58 En el asunto *CE - Bananos III*, el Grupo Especial examinó la cuestión de los servicios y los proveedores de servicios "similares". Sobre la cuestión de si eran o no similares los servicios comerciales al por mayor prestados por empresas originarias de las Comunidades Europeas y países ACP, por un lado, y por empresas originarias de otros países, por otro, se estableció lo siguiente:

> "[L]a naturaleza y características de las transacciones al por mayor como tales, al igual que cada una de las relativas a los servicios relacionados y subordinados [...], son 'similares' cuando se suministran en relación con servicios comerciales al por mayor, independientemente de que estos servicios se suministren con respecto al banano comunitario y ACP tradicional, por una parte, o a banano de terceros países o ACP no tradicional, de otro. Efectivamente, parece que cada una de las diferentes actividades de servicios consideradas por separado son virtualmente la misma y sólo

[793] Párrafo 1 del artículo 1 de la Lista de la MVTO de 1998.

> pueden distinguirse haciendo referencia al origen del banano respecto del cual se está ejecutando la actividad de servicio. De la misma manera, a nuestro juicio, en la medida en que las entidades suministran esos servicios similares, son también proveedores de servicios similares."[794]

8.59 Por analogía, los Fabricantes del Pacto del Automóvil y los fabricantes no beneficiarios del Pacto prestan servicios "similares" y lo hacen "en relación con servicios comerciales al por mayor". Además, "en la medida en que los Fabricantes del Pacto del Automóvil y los fabricantes que no son sus beneficiarios suministran servicios similares, son proveedores similares".

I.2 Los servicios y los proveedores de servicios no canadienses reciben un trato menos favorable

I.3 Modos de suministro

8.60 Las prescripciones en materia de VAC, en la medida en que exigen que los servicios en cuestión "se ejecuten en el Canadá", como resulta de los puntos I) y K) del inciso iv) del apartado a), o, en el caso del inciso v) del mismo apartado, que "se incurra en el Canadá" en los gastos de los servicios, otorgan un trato menos favorable a los proveedores de servicios no canadienses al impedir que se incluyan costos en el cálculo del VAC cuando los servicios se prestan por el modo de suministro 1 (suministro transfronterizo) o el modo de suministro 2 (consumo en el extranjero). Por el contrario, el costo de los servicios "similares" que se prestan en el Canadá se incluyen en el cálculo del VAC.

J. Alcance del trato menos favorable

8.61 Con arreglo al párrafo 3 del artículo XVII del AGCS, se considerará que un trato es "menos favorable si modifica las condiciones de competencia en favor de los servicios o proveedores de servicios del Miembro en comparación con los servicios similares o los proveedores de servicios similares de otro Miembro".

8.62 Conforme a las prescripciones en materia de VAC, los costos correspondientes a servicios prestados por el modo de suministro 1 (suministro transfronterizo) y el modo de suministro 2 (consumo en el extranjero) quedan excluidos del cálculo del VAC. En consecuencia, la exclusión de esos costos a los efectos del VAC modifica en estos casos las condiciones de competencia en favor de los servicios prestados en el Canadá en comparación con servicios similares prestados por los modos de suministro 1 ó 2 en el territorio de otros Miembros, o desde el territorio de otros Miembros.

6. Conclusión

8.63 Sobre la base de las consideraciones de hecho y de derecho precedentes, Corea considera que ha quedado demostrada en forma concluyente la incompatibilidad de la exención arancelaria del Canadá con sus obligaciones derivadas del párrafo 1 del artículo I y el párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994, el párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo sobre las MIC, los apartados a) y b) del párrafo 1 del artículo 3 y el párrafo 2 del mismo artículo del Acuerdo SMC, y los artículos II y XVII del AGCS.

---

[794] Informes del Grupo Especial que se ocupó del asunto *CE - Bananos III, supra*, nota 269, párrafo 7.322.

C. ARGUMENTOS DE LOS ESTADOS UNIDOS EN SU CARÁCTER DE TERCERO PARTICIPANTE

8.64 En su carácter de tercero participante, los **Estados Unidos** alegan lo siguiente:

8.65 En su carácter de tercero, los Estados Unidos no se proponen responder a *todas* las cuestiones de hecho y de derecho planteadas en estos procedimientos. En cambio, los Estados Unidos reservan sus observaciones para una cuestión que a su juicio debe ser destacada: la pertinencia del artículo XXIV del *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994* (el "GATT de 1994") respecto de estos procedimientos. Además, los Estados Unidos desean plantear otra cuestión que no ha sido abordada todavía, pero que el Grupo Especial tal vez desee tener en cuenta: la posible pertinencia del artículo V del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* ("AGCS") respecto de este asunto. La circunstancia de que no se formule ninguna observación sobre determinada pretensión de hecho o de derecho no significa que los Estados Unidos estén de acuerdo ni que discrepen con la posición de ninguna de las partes en el asunto.

1. Argumentos jurídicos

a) El artículo V del AGCS

8.66 Es oportuno mencionar una cuestión a la que hasta el momento no se ha referido ninguna de las partes: la posible pertinencia del artículo V del AGCS. Este artículo, que es análogo al artículo XXIV del GATT, reconoce que los Miembros del AGCS pueden concertar acuerdos por los que se liberalice el comercio de servicios.

8.67 Concretamente, el artículo V dispone lo siguiente:

> 1. El presente Acuerdo no impedirá a ninguno de sus Miembros ser parte en un acuerdo por el que se liberalice el comercio de servicios entre las partes en el mismo, o celebrar un acuerdo de ese tipo, a condición de que tal acuerdo:
>
> a) tenga una cobertura sectorial sustancial (*nota de pie de página omitida*), y
>
> b) establezca la ausencia o la eliminación, en lo esencial, de toda discriminación entre las partes, en el sentido del artículo XVII, en los sectores comprendidos en el apartado a), por medio de:
>
> i) la eliminación de las medidas discriminatorias existentes, y/o
>
> ii) la prohibición de nuevas medidas discriminatorias o que aumenten la discriminación,
>
> ya sea en la fecha de entrada en vigor de ese acuerdo o sobre la base de un marco temporal razonable, excepto por lo que respecta a las medidas permitidas en virtud de los artículos XI, XII, XIV y XIV*bis*.
>
> 2. Al determinar si se cumplen las condiciones establecidas en el apartado b) del párrafo 1, podrá tomarse en consideración la relación del acuerdo con un proceso más amplio de integración económica o liberalización del comercio entre los países de que se trate.

8.68 En 1994, los Estados Unidos, el Canadá y México pusieron en aplicación el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte ("TLCAN"), un amplio acuerdo de libre comercio que rige el comercio de bienes y de servicios, los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio y otros temas. Los capítulos 11 (Inversiones), 12 (Comercio de Servicios), 13 (Telecomunicaciones), 14 (Servicios financieros) y 16 (Entrada temporal), junto con otras disposiciones del TLCAN relacionadas con los servicios, crean una zona de libre comercio de servicios en América del Norte.

8.69 Las disposiciones del TLCAN sobre los servicios encajan perfectamente en las disposiciones del párrafo 1 del artículo V del AGCS. El TLCAN dispone la eliminación o la ausencia de lo esencial de todas las discriminaciones entre las tres partes en toda la gama de sectores de servicios. El Acuerdo es sustancial tanto en lo que respecta al número de sectores que abarca como al volumen del comercio al que afecta. Además, se aplica a todos los modos de suministro.

8.70 Las Comunidades Europeas y el Japón alegan que el régimen de franquicia ofrecido en virtud del Pacto del Automóvil confiere, de hecho, ciertos beneficios a empresas de la industria del automóvil de propiedad estadounidense que, a juicio de los reclamantes, son proveedores de servicios al por mayor a los efectos del AGCS. Las Comunidades Europeas y el Japón alegan que esos beneficios infringen el artículo II del AGCS. El Canadá ha rechazado esa afirmación de los reclamantes.

8.71 Los Estados Unidos no toman posición aquí sobre el mérito de los argumentos de las CE respecto del artículo II del AGCS, ni sobre su refutación por el Canadá. Sin embargo, si el Grupo Especial hubiera de apoyar en definitiva la posición de las Comunidades Europeas en esta cuestión, debería tener en cuenta la aplicación a las medidas en litigio del artículo V del AGCS.

8.72 En la medida en que proporcionen un trato más favorable a proveedores de servicios de los Estados Unidos que a proveedores de servicios similares de otros Miembros, como los afirman las Comunidades Europeas, las medidas del Canadá estarían sujetas a la excepción implícita que el párrafo 1 del artículo V del AGCS otorga respecto de su artículo II. Concretamente, el trato más favorable que las Comunidades Europeas procuran condenar se está otorgando por un miembro de un acuerdo de integración económica del tipo especificado en el párrafo 1 del artículo V a los proveedores de servicios de otro miembro de ese acuerdo.

b) El artículo XXIV del GATT

8.73 En un argumento paralelo, respecto del comercio de mercancías, las Comunidades Europeas alegan que "la exención arancelaria es incompatible con el párrafo 1 del artículo I del GATT porque *de facto* concede a las importaciones de automóviles originarias de los Estados Unidos y de México una ventaja que no otorga a las importaciones de productos similares originarias de otros Miembros".

8.74 Los argumentos expuestos antes con respecto al artículo V del AGCS también son pertinentes para responder a esta afirmación. Como lo ha señalado el Canadá, en la medida en que los Estados Unidos y México obtienen beneficios que no reciben otros países, el artículo XXIV del GATT ampara ese trato. Como asociados en una zona de libre comercio, el Canadá, los Estados Unidos y México están autorizados a ofrecerse recíprocamente ventajas que no se extienden a otros países.

IX. REEXAMEN INTERMEDIO

9.1 El 27 de octubre de 1999, el Canadá y el Japón solicitaron al Grupo Especial que reexaminara determinados aspectos del informe provisional que se había presentado a las partes el 13 de octubre de 1999, de conformidad con el párrafo 2 del artículo 15 del ESD.[795] Las Comunidades Europeas indicaron que no deseaban formular observaciones. Con respecto a la posible reunión de reexamen con el Grupo Especial, el Canadá y el Japón manifestaron que preferían por responder por escrito a sus respectivas observaciones. Por tanto, el Grupo Especial invitó a las partes a que a más tardar el 11 de noviembre de 1999 presentaran respuestas escritas a las respectivas observaciones; el Canadá y el Japón así lo hicieron. No se aceptaron más observaciones después de esa fecha.

9.2 Hemos examinado los argumentos y sugerencias presentados por el Canadá y el Japón y hemos finalizado nuestro informe teniendo en cuenta las observaciones de las partes que nos parecieron justificadas.

9.3 En la parte expositiva (es decir, las secciones I a VIII) insertamos donde se solicitó el texto de las comunicaciones originales de las partes, salvo que dicho texto ya apareciera en esas secciones. Las inserciones figuran en los párrafos 5.132-5.138, 5.142-5.143, 5.217-5.220, 6.15, 6.42-6.45, 6.66, 6.91-6.94, 6-121-6.123, 6.162, 6.190-6.194, 6.274, 6.361-6.363, 6.436, 6.450, 6.792 y 6.1134-6.1137, así como en las notas 34 y 308. También se insertaron las *figuras 1 a 7* presentadas por el Canadá. Aunque aparecían en la sección relativa a los argumentos jurídicos (sección VI), los párrafos 5.90-5.116 y 5.271 se repitieron en la sección V para completarla como se había solicitado. El párrafo 4.6 y las notas 44, 46 y 275 se añadieron a efectos de aclaración, tal como se había solicitado: los párrafos 2.3-2.6, 2.8, 2.10, 2.14, 2.29, 2.35 y 6.417, así como la nota 33, se revisaron a la luz de las observaciones del Canadá. Se añadieron también otros retoques tipográficos y técnicos. El párrafo 4.3 se dejó intacto aunque se había pedido que se suprimiera.

9.4 En las secciones relativas a las Constataciones y las Conclusiones y recomendaciones (es decir, las secciones X y XI) introdujimos correcciones lingüísticas, tipográficas y técnicas de menor importancia, y añadimos también aclaraciones. Concretamente, las notas 800 y 811 se añadieron a efectos de aclaración, como se había solicitado; el párrafo 10.4 se revisó y los párrafos 10.3 a 10.6 se reorganizaron; y se corrigió la terminología relativa a las medidas en litigio en los párrafos 10.264, 10.290, 10.308, 11.1 g) y 11.1 i).

9.5 También se introdujeron varias modificaciones más sustantivas en respuesta a las observaciones formuladas por las partes. En particular, el párrafo 10.39 se revisó con arreglo a lo solicitado para reflejar mejor la posición del Canadá. En ese párrafo, la cuestión clave es la opinión del Canadá de lo que constituyen condiciones "neutrales con respecto al origen" aplicables a los importadores, a que se hace referencia en la segunda frase, a la que no se opusieron objeciones. Una frase en la que se resumía la argumentación del Canadá con respecto al criterio aplicable para determinar la compatibilidad con el párrafo 1 del artículo I se suprimió del final del párrafo porque esas ideas ya se exponían en el párrafo 10.35. El párrafo 10.44 se revisó con arreglo a lo solicitado para reflejar con mayor exactitud la posición del Canadá sobre el comercio intra-empresas en el sector de vehículos de motor; el aspecto básico del párrafo, -a saber, que los importadores sólo importarán de partes vinculadas- no se ha alterado. Los párrafos 10.52-10.54 se revisaron para reflejar con mayor precisión los argumentos del Canadá, contribuyendo al equilibrio. El párrafo 10.81 se ha revisado para aclarar que la idea en él expresada no es que el uso de productos importados impida a un

[795] La parte expositiva del informe (es decir, las secciones I a VIII) se sometió a las partes el 5 de agosto de 1999 para recabar sus observaciones. El 20 de agosto de 1999, el Canadá y el Japón presentaron observaciones, y las Comunidades Europeas indicaron que no deseaban hacerlo.

fabricante beneficiarse de la exención de derechos de importación, sino más bien que el uso de productos importados no contribuye a satisfacer las condiciones necesarias para beneficiarse de la exención. Los párrafos 10.83 y 10.84 se revisaron para reflejar mejor la opinión del Canadá de que las medidas sólo afectan a la venta o uso de los productos en el mercado interior si tienen efectos potenciales en las circunstancias presentes, y no, como anteriormente se indicaba en el párrafo 10.83, sí tienen efectos reales en las circunstancias presentes. Los párrafos 10.225, 10.230, 10.292 y 10.293 se revisaron para reflejar la observación del Canadá de que su argumento de que la exención de derechos de importación no es una medida que afecta al comercio de servicios no se aplica también a las prescripciones en materia de VAC.

9.6 Además, y teniendo presente la opinión del Japón de que para determinar si debe aplicarse un criterio de economía procesal puede ser importante tener en cuenta los remedios, hemos desarrollado la sección X.C.2 (Alegaciones en virtud del Acuerdo SMC: prescripciones en materia de VAC) examinando la compatibilidad de las prescripciones en materia de VAC con el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3.[796]

X. CONSTATACIONES

A. INTRODUCCIÓN

1. Medidas impugnadas

10.1 Las partes en la presente diferencia discrepan con respecto a la compatibilidad con varias disposiciones del GATT de 1994 (GATT), el Acuerdo sobre las MIC, el Acuerdo SMC y el AGCS de una exención de los derechos de aduana aplicables a la importación de vehículos de motor ("exención de derechos de importación") otorgada por el Canadá con sujeción a determinadas condiciones. Esta exención de los derechos de importación es consecuencia de la aplicación por el Canadá del Pacto del Automóvil, concluido entre el Canadá y los Estados Unidos en enero de 1965, que actualmente es aplicado por el Canadá de conformidad con la Orden Arancelaria Relativa a los Vehículos de Motor de 1998 (MVTO de 1998) y una serie de Órdenes Especiales de Remisión (SRO).[797]

10.2 La MVTO de 1998 establece que la importación de determinadas categorías de vehículos de motor[798] está exenta del pago del arancel NMF de otro modo aplicable si la efectúa un fabricante de una categoría de vehículos de motor de conformidad con las condiciones establecidas en la Lista de la MVTO de 1998. La Lista de la MVTO de 1998 establece que por "fabricantes" se entiende:

> "… los fabricantes de una categoría de vehículos que
>
> a) han producido vehículos de esa categoría en el Canadá en cada uno de los cuatro períodos trimestrales consecutivos del año de referencia y

[796] Inicialmente decidimos no examinar las alegaciones en virtud del artículo 3 del Acuerdo SMC en lo tocante a las prescripciones en materia de VAC. El Japón se opuso a esta decisión con respecto a las alegaciones en virtud del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC, pero no con respecto a las alegaciones en virtud del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 de ese Acuerdo. Por consiguiente, sólo hemos desarrollado conclusiones sobre las alegaciones en virtud del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3.

[797] La MVTO de 1998 y las SRO prevén también la exención de derechos de importación para determinadas piezas y accesorios para uso como equipo original en la manufactura de vehículos de motor. Esta exención no ha sido impugnada en la presente diferencia.

[798] Observamos que a efectos de la MVTO, la expresión "vehículos de motor" comprende i) automóviles, ii) vehículos comerciales específicos y iii) autobuses. Las SRO se atienen esa definición.

b) han producido vehículos de esa categoría en el Canadá en el período de 12 meses finalizado el 31 de julio en el que haya tenido lugar la importación,

i) cuyo valor de venta neto, en relación con el valor de venta neto de todos los vehículos de esa categoría vendidos por el fabricante durante el citado período para consumo en el Canadá, represente una proporción igual o superior al valor de venta neto de todos los vehículos de esa categoría producidos por el fabricante en el Canadá en el año de referencia en relación con el valor de venta neto de todos los vehículos de esa categoría vendidos por el fabricante durante el año de referencia para consumo en el Canadá, y en cualquier caso no inferior al 75 por ciento;

ii) cuyo valor añadido en el Canadá sea igual o superior al valor añadido en el Canadá de todos los vehículos de esa categoría producidos por el fabricante en el Canadá durante el año de referencia."

Por "año de referencia" se entiende el período de 12 meses que comenzó el 1º de agosto de 1963 y finalizó el 31 de julio de 1964.

10.3 Se ha otorgado el derecho a importar vehículos de motor en el Canadá en régimen de franquicia a una serie de fabricantes de esos vehículos que no los producían en el Canadá durante el año de referencia 1963-1964, en virtud de SRO específicas por empresas que establecen que los fabricantes deben cumplir criterios en materia de proporción entre el valor de venta neto de los vehículos producidos en el Canadá y el valor de venta neto de todos los vehículos vendidos para consumo en el Canadá, así como en materia de valor añadido en el Canadá en la producción de vehículos de motor.

10.4 En suma, para obtener la exención de derechos de importación, un fabricante facultado de una categoría de vehículos debe satisfacer las siguientes condiciones: 1) presencia manufacturera en el Canadá que, por lo que respecta a la MVTO de 1998, se expresa en función de un año de referencia, junto con producción local de vehículos de la categoría que se está importando en el año en curso ("presencia manufacturera"); 2) una proporción entre producción y ventas, como se refleja en la MVTO de 1998 y en las SRO ("prescripción en materia de proporción"); y 3) una cuantía de valor añadido en el Canadá, como se refleja en la MVTO de 1998 y las SRO ("prescripción en materia de VAC"). Observamos también que en opinión de los demandantes, varias Cartas de Compromiso contienen prescripciones en materia de VAC adicionales.[799]

10.5 En 1989, la categoría de fabricantes de vehículos de motor que podían acceder a la exención de derechos de importación en virtud de la MVTO a la sazón aplicable o con arreglo a una SRO específica para la empresa se cerró de conformidad con una obligación contraída por el Canadá en el marco del Acuerdo de Libre Comercio entre el Canadá y los Estados Unidos.[800]

[799] Aunque tomamos nota de la declaración de las Comunidades Europeas (véase la sección V.A.1 b) *infra*) de que también impugnan el Pacto del Automóvil entre el Canadá y los Estados Unidos en sí mismo, no se formulan alegaciones relativas al Pacto del Automóvil diferenciadas de las alegaciones contra la MVTO de 1998, las SRO y las Cartas de Compromiso.

[800] Observamos que el Acuerdo de Libre Comercio entre el Canadá y los Estados Unidos como tal no es objeto de la presente diferencia.

10.6 Aunque la capacidad para acceder a la exención de derechos de importación en virtud de la MVTO y las SRO está así restringida a determinados fabricantes de vehículos de motor, el derecho de esos fabricantes a importar vehículos de motor en régimen de franquicia no está sujeto a una limitación basada en el origen de esos vehículos.

10.7 Tomamos nota de la diferencia de productos comprendidos en las alegaciones del Japón, por un lado, y de las Comunidades Europeas, por otro. Los productos comprendidos en las alegaciones del Japón -los regulados en el GATT, el Acuerdo sobre las MIC, el Acuerdo SMC y el AGCS- engloban las tres categorías de "vehículos de motor" incluidas en la definición de la MVTO de 1998 (con algunas excepciones que no afectan al presente procedimiento), que comprenden los "automóviles", los "autobuses" y los "vehículos comerciales específicos".[801] De manera análoga, los productos comprendidos en las alegaciones de las Comunidades Europeas en virtud del artículo III del GATT, el Acuerdo sobre las MIC, el Acuerdo SMC y el artículo XVII del AGCS incluyen también las tres categorías de vehículos de motor.[802] Sin embargo, las alegaciones de las Comunidades Europeas en el marco del artículo I del GATT y el artículo II del AGCS se circunscriben en su cobertura de productos a los "automóviles" tal como se definen en la MVTO de 1998.[803]

10.8 En nuestro análisis de todas las alegaciones de las partes, salvo indicación en contrario, cuando nos referimos a "producto(s)" incluimos las tres categorías de "vehículos de motor" definidas en la MVTO de 1998.

2. Orden de consideración de las alegaciones

10.9 En nuestro análisis de los aspectos jurídicos del presente caso seguiremos el orden en que los demandantes presentaron sus alegaciones. En consecuencia, abordaremos en primer lugar las alegaciones basadas en el párrafo 1 del artículo I del GATT, seguidas de las basadas en el párrafo 4 del artículo III del GATT y las basadas en el Acuerdo sobre las MIC. Pasaremos después a las alegaciones basadas en el Acuerdo SMC, y por último abordaremos las alegaciones basadas en el AGCS.

3. Reglas de interpretación de los tratados

10.10 En el párrafo 2 del artículo 3 del ESD se encomienda a los grupos especiales que aclaren las disposiciones de la OMC "de conformidad con las normas consuetudinarias de interpretación del derecho internacional público". Por lo general se considera que las reglas fundamentales de interpretación de los tratados establecidas en los artículos 31 y 32 de la Convención de Viena han adquirido la condición de normas consuetudinarias del derecho internacional. Esos artículos de la Convención de Viena estipulan lo siguiente:

[801] Véase *supra*, párrafo 2.19.

[802] Véase *supra*, párrafo 5.20.

[803] Véase *infra*, párrafo 5.19.

ARTÍCULO 31

Regla general de interpretación

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

2. Para los efectos de la interpretación de un tratado, el contexto comprenderá, además del texto, incluidos su preámbulo y anexos:

a) todo acuerdo que se refiera al tratado y haya sido concertado entre todas las partes con motivo de la celebración del tratado;

b) todo instrumento formulado por una o más partes con motivo de la celebración del tratado y aceptado por las demás como instrumento referente al tratado.

3. Juntamente con el contexto, habrá de tenerse en cuenta:

a) todo acuerdo ulterior entre las partes acerca de la interpretación del tratado o de la aplicación de sus disposiciones;

b) toda práctica ulteriormente seguida en la aplicación del tratado por la cual conste el acuerdo de las partes acerca de la interpretación del tratado;

c) toda norma pertinente de derecho internacional aplicable en las relaciones entre las partes.

4. Se dará a un término un sentido especial si consta que tal fue la intención de las partes.

ARTÍCULO 32

Medios de interpretación complementarios

Se podrá acudir a medios de interpretación complementarios, en particular a los trabajos preparatorios del tratado y a las circunstancias de su celebración, para confirmar el sentido resultante de la aplicación del artículo 31, o para determinar el sentido cuando la interpretación dada de conformidad con el artículo 31:

a) deje ambiguo u oscuro el sentido; o
b) conduzca a un resultado manifiestamente absurdo o irrazonable.

10.11 Como observó el Órgano de Apelación en su informe sobre el asunto *Japón - Bebidas alcohólicas*, "el artículo 31 de la Convención de Viena dispone que el texto del tratado constituye la base del proceso interpretativo: 'la interpretación se basará fundamentalmente en el texto del tratado'. Hay que atribuir a los términos de un tratado, su sentido corriente, en el contexto de éstos. El objeto y el fin del tratado deben también tenerse en cuenta para determinar el significado de sus términos".[804]

[804] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Japón - Bebidas alcohólicas, supra*, nota 271.

10.12 A nuestro entender, de esas reglas de interpretación se desprende que si bien el texto de un término es el punto de partida de cualquier interpretación, el significado de un término no se encuentra exclusivamente en ese texto; para determinar el significado de un término, tenemos que tener también en cuenta su contexto y considerar el texto del término a la luz del objeto y fin del tratado. El artículo 31 de la Convención de Viena hace referencia explícita 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".[805] Los tres elementos a que se hace referencia en el artículo 31 -el texto, el contexto y el objeto y fin- deben comprenderse como una norma integrada de interpretación antes que como una secuencia de pruebas separadas que deban aplicarse en orden jerárquico.[806] Naturalmente, el contexto y el objeto y fin pueden simplemente confirmar el sentido literal de un término. Sin embargo, en muchos casos es imposible comprender el sentido, e incluso el "sentido corriente" sin analizar también el contexto y/o el objeto y fin.[807]

10.13 En el presente asunto examinaremos las disposiciones de la OMC de conformidad con esas reglas de interpretación de los tratados.

B. ALEGACIONES EN VIRTUD DEL GATT Y EL ACUERDO SOBRE LAS MIC

1. Alegaciones en virtud del párrafo 1 del artículo I del GATT

a) Introducción

10.14 Como se ha expuesto en la sección introductoria de las constataciones, el Canadá exime del pago de derechos a las importaciones de vehículos de motor efectuadas por importadores que satisfacen determinadas condiciones. La exención de los derechos de importación está prevista en la MVTO de 1998 y en determinadas SRO.

10.15 La Comunidades Europeas y el Japón alegan que esa exención de derechos de importación es incompatible con el párrafo 1 del artículo I del GATT, que en su parte pertinente establece que:

> "Con respecto a los derechos de aduana y cargas de cualquier clase impuestos a las importaciones o a las exportaciones, o en relación con ellas ..., cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes."

---

[805] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Brasil - Medidas que afectan al coco desecado*, adoptado el 20 de marzo de 1997, WT/DS22/AB/R.

[806] "La Comisión, al titular el artículo 'Regla general de interpretación', en singular, y al subrayar la conexión existente entre los párrafos 1 y 2, así como entre el párrafo 3 y los dos anteriores, se propuso indicar que la aplicación de los medios de interpretación que figuran en el artículo constituirá una sola operación combinada. Todos los diferentes elementos, en la medida en que estén presentes en un caso dado, se mezclarán en el crisol, y su acción recíproca dará entonces la interpretación jurídica pertinente." *Anuario de la Comisión de Derecho Internacional* (1966) volumen II, A/CN.4/SER.A/1966/Add.1, 241.

[807] Para determinar el sentido corriente se hace a menudo referencia a un diccionario del idioma reconocido. Sin embargo, muy pocas palabras -cuando no ninguna- tienen en el diccionario un solo sentido. Por consiguiente, incluso la búsqueda del sentido o sentidos pertinentes en el diccionario -a menudo el primer paso en la interpretación de un tratado- conlleva necesariamente una referencia al contexto en que la palabra se usa. También puede ser indispensable remitirse al objeto y fin de un tratado para determinar el sentido de una palabra.

10.16 Las partes no niegan que la exención de los derechos de importación sea una "ventaja" en el sentido del párrafo 1 del artículo I con respecto a "los derechos de aduana y cargas de cualquier clase impuestos a las importaciones o en relación con ellas". Tampoco se niega que haya productos importados que no se benefician de esa exención que sean productos importados similares a los que se benefician de la exención.

10.17 Con respecto a la presunta incompatibilidad de esta exención de derechos de importación con el párrafo 1 del artículo I se aducen dos argumentos fundamentales. En primer lugar, el Japón sostiene que la exención de derechos de importación es incompatible con el párrafo 1 del artículo I porque al supeditarse la exención a criterios que no están relacionados con el producto importado en sí mismo, el Canadá no otorga la exención inmediata e incondicionalmente a los productos similares originarios de los territorios de todos los Miembros de la OMC. En segundo lugar, tanto las Comunidades Europeas como el Japón aducen que la limitación de la elegibilidad para la exención de los derechos de importación a determinados fabricantes de vehículos de motor es incompatible con el párrafo 1 del artículo I porque entraña una discriminación *de facto* en favor de productos de determinados países.

b) Si la exención de los derechos de importación se otorga "inmediata e incondicionalmente"

10.18 Examinamos en primer lugar el argumento del Japón en el sentido de que el Canadá, al supeditar la exención de los derechos de importación a criterios que no están relacionados con el producto importado en sí mismo, no otorga la exención de los derechos de importación inmediata e incondicionalmente a productos similares originarios de todos los Miembros de la OMC. Por "criterios no relacionados con los productos importados en sí mismos" el Japón entiende las diversas condiciones que limitan la elegibilidad para la exención a determinados fabricantes de vehículos de motor en el Canadá.

10.19 Observamos que al desarrollar ese argumento el Japón indica que con arreglo a la definición del Concise Oxford Dictionary, la palabra "incondicional" significa "no sujeto a condiciones", y cita los asuntos *Indonesia - Automóviles*[808] y *Prestaciones familiares en Bélgica*[809], así como el *Informe del Grupo de Trabajo sobre la Adhesión de Hungría*[810], como fundamento de su alegación de que la sujeción de una ventaja a *cualquier* condición *no relacionada con el producto* es incompatible con el párrafo 1 del artículo I.

10.20 Recordamos también la respuesta del Canadá en el sentido de que el Japón interpreta erróneamente la expresión "inmediata e incondicionalmente" en el párrafo 1 del artículo I y de que el párrafo 1 del artículo I no prohíbe imponer condiciones neutrales con respecto al origen que sean aplicables a los *importadores*, y no a los *productos* que se importan. Según el Canadá, el párrafo 1 del artículo I sólo prohíbe el establecimiento de condiciones relacionadas con el origen nacional del producto importado. El Canadá aduce por ello que tiene derecho a tratar productos similares en forma diferente siempre y cuando la distinción en su tratamiento se base en criterios distintos del origen nacional. El Canadá aduce que en el caso presente las condiciones en las cuales se concede la exención de los derechos de importación son compatibles con el párrafo 1 del artículo I en la medida en que se basan en las actividades de los fabricantes importadores y no en el origen de los productos.

---

[808] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Indonesia - Automóviles, supra*, nota 270.

[809] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Prestaciones familiares en Bélgica, supra*, nota 276.

[810] Informe del *Grupo de Trabajo sobre la Adhesión de Hungría, supra*, nota 276.

Aduce también que sostener otra cosa significaría "interpretar el artículo II fuera del contexto del GATT", dado que el artículo II contempla específicamente la sujeción de las consolidaciones arancelarias a "cláusulas o *condiciones*".[811]

10.21 Observamos que el argumento del Japón en el sentido de que la exención de los derechos de importación es incompatible con el párrafo 1 del artículo I porque está supeditada a criterios no relacionados con los productos importados se diferencia del argumento del Japón de que la exención de los derechos de importación infringe el párrafo 1 del artículo I porque en la práctica discrimina en favor de productos de determinados países. Por consiguiente, el Japón hace una interpretación del párrafo 1 del artículo I en la que se establece una distinción entre, por un lado, la cuestión de si la ventaja derivada de la exención de los derechos de importación se otorga "incondicionalmente" como requiere el párrafo 1 del artículo I, y, por otro, la cuestión de si esa ventaja se otorga sin discriminación basada en el origen de los productos.

10.22 Como se explica más abajo, entendemos que esta interpretación del Japón no se compadece con el sentido corriente del término "incondicionalmente" en el párrafo 1 del artículo I en su contexto y a la luz del objeto y fin del párrafo 1 del artículo I. A nuestro entender, no puede determinarse si una ventaja en el sentido del párrafo 1 del artículo I se otorga "incondicionalmente" sin examinar también si entraña discriminación entre productos similares de distintos países.

10.23 El párrafo 1 del artículo I requiere que si un Miembro otorga una ventaja a cualquier producto originario del territorio de cualquier otro país, esa ventaja se otorgue "inmediata e incondicionalmente" a los productos similares originarios de los territorios de todos los demás Miembros. Convenimos con el Japón en que el sentido corriente del término "incondicionalmente" es "no sujeto a condiciones". Sin embargo, en nuestra opinión el Japón interpreta erróneamente el significado de la palabra "incondicionalmente" en el contexto en que ésta aparece en el párrafo 1 del artículo I. La palabra "incondicionalmente" en el párrafo 1 del artículo I no se refiere al otorgamiento de una ventaja *per se*, sino a la obligación de otorgar a los productos similares de todos los Miembros una ventaja que haya sido otorgada a cualquier producto originario de cualquier país. El fin del párrafo 1 del artículo I es velar por el otorgamiento incondicional de trato NMF. En este contexto, estimamos que la obligación de otorgar "incondicionalmente" a terceros países que son Miembros de la OMC una ventaja que ha sido otorgada a cualquier otro país significa que la concesión de esa ventaja no puede someterse a condiciones basadas en la situación o la conducta de esos países. Esto significa que una ventaja otorgada a un producto de cualquier país debe otorgarse a los productos similares de todos los Miembros de la OMC sin discriminación basada en el origen.

10.24 Entendemos a ese respecto que debe hacerse una distinción importante entre, por un lado, si una ventaja en el sentido del párrafo 1 del artículo I está sujeta a condiciones, y, por otro, si una ventaja, una vez otorgada al producto de cualquier país, se otorga "incondicionalmente" a los productos similares de todos los demás Miembros. Una ventaja puede otorgarse con sujeción a condiciones sin que ello implique que no se otorga "incondicionalmente" a los productos similares de otros Miembros. Más concretamente, el hecho de que las condiciones de las que depende esa ventaja no estén relacionadas con el producto importado en sí mismo no implica necesariamente que esas condiciones sean discriminatorias por lo que respecta al origen de los productos importados. Por consiguiente, no creemos que, como aduce el Japón, deba interpretarse que la palabra "incondicionalmente" en el párrafo 1 del artículo I signifique que la sujeción de una ventaja a criterios no relacionados con el producto importado mismo es *per se* incompatible con el párrafo 1 del artículo I, independientemente de que esos criterios se relacionen o no, y en qué forma se relacionen, con el origen de los productos importados.

[811] *Supra*, párrafo 7.97.

10.25 Constatamos por tanto que el texto del párrafo 1 del artículo I no legitima el argumento del Japón. Consideramos asimismo que ese argumento no puede apoyarse en los informes del GATT y la OMC citados por el Japón. Un examen de esos informes demuestra que se referían a medidas que se consideraron incompatibles con el párrafo 1 del artículo I no porque entrañaran la aplicación de condiciones no relacionadas con el producto importado sino porque entrañaban condiciones que conllevaban un trato diferente de los productos importados dependiendo de su origen.

10.26 En efecto, la medida impugnada en el asunto *Prestaciones familiares en Bélgica* era "la aplicación de la ley belga a la imposición de un gravamen a productos extranjeros comprados por órganos públicos cuando esos productos eran originarios de un país cuyo sistema de prestaciones familiares no satisfacía requisitos específicos".[812] El Grupo Especial determinó que ese gravamen era una carga interna en el sentido del párrafo 2 del artículo III del GATT y constató que era incompatible con el párrafo 1 del artículo I:

> "Con arreglo a las disposiciones del párrafo 1 del artículo I del Acuerdo General, cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad otorgado por Bélgica a cualquier producto originario del territorio de cualquier país con respecto a todas las cuestiones a que se hace referencia en el párrafo 2 del artículo III deberá otorgarse inmediata e incondicionalmente a los productos similares originarios de los territorios de todas las partes contratantes. Bélgica ha otorgado la exención del gravamen objeto de examen a los productos adquiridos por los órganos públicos cuando son originarios de Luxemburgo y los Países Bajos, así como de Francia, Italia, Suecia y el Reino Unido. Si el Acuerdo General estuviera definitivamente en vigor de conformidad con el artículo XXVI, es evidente que la exención tendría que otorgarse incondicionalmente a todas las demás partes contratantes (incluidas Dinamarca y Noruega). *La compatibilidad o incompatibilidad del sistema de prestaciones familiares en vigor en el territorio de una parte contratante dada con las prescripciones de la ley de Bélgica sería a este respecto irrelevante, y la legislación belga tendría que enmendarse en la medida en que introduce discriminación entre los países que tienen un sistema dado de prestaciones familiares y los que tienen un sistema distinto o ningún sistema, haciendo depender la exención de determinadas condiciones.*"[813] (cursiva añadida)

10.27 De manera análoga, la referencia hecha por Japón al *Informe del Grupo de Trabajo sobre la Adhesión de Hungría* concierne a las reducciones y exenciones arancelarias otorgadas en el marco de contratos de cooperación. La Secretaría del GATT, en respuesta a una solicitud de opinión jurídica, comentó que "la exigencia de disponer previamente de un contrato de cooperación para beneficiarse de cierto trato arancelario parecía condicionar la concesión del trato de la nación más favorecida y, por tanto, no parecía ser compatible con el Acuerdo General".[814]

10.28 En lo tocante al informe del Grupo Especial encargado del asunto *Indonesia - Automóviles*, observamos que el Grupo Especial determinó que ciertos beneficios fiscales y arancelarios otorgados por Indonesia a las importaciones de "automóviles nacionales" y sus piezas y componentes procedentes de Corea eran ventajas en el sentido del artículo I, y que esos "automóviles nacionales" y

---

[812] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Prestaciones familiares en Bélgica, supra,* nota 276, párrafo 1.

[813] Ibíd., párrafo 3.

[814] Informe del *Grupo de Trabajo sobre la Adhesión de Hungría, supra,* nota 276, párrafo 12.

sus piezas y componentes importados de Corea eran similares a otros vehículos de motor y piezas y componentes procedentes de otros Miembros. El Grupo Especial procedió a continuación a examinar:

> "… si las ventajas concedidas a los automóviles nacionales y a las piezas y componentes nacionales procedentes de Corea se conceden incondicionalmente a los productos de los demás Miembros, como exige el artículo I. La jurisprudencia del GATT establece claramente que esas ventajas (en este caso los beneficios fiscales y arancelarios) no pueden supeditarse al cumplimiento de cualquier condición que no guarde relación con el propio producto importado".[815]

Significativamente, y en apoyo de la aseveración de que "la jurisprudencia del GATT establece claramente que esas ventajas … no pueden supeditarse al cumplimiento de cualquier condición que no guarde relación con el propio producto importado", el Grupo Especial se remitió al informe del Grupo Especial encargado del asunto *Prestaciones familiares en Bélgica*.[816] Como se ha señalado más arriba, el informe del Grupo Especial se refería a una medida que distinguía entre países de origen dependiendo del sistema de prestaciones familiares en vigor en sus territorios. Observamos asimismo que tras esa aseveración, el Grupo Especial encargado del asunto *Indonesia - Automóviles* identificó ciertas condiciones que entrañaban discriminación entre las importaciones de los productos de que se trataba procedentes de Corea y las de productos similares procedentes de otros Miembros, y constató que esas medidas eran por ello incompatibles con el artículo I del GATT.[817] Por consiguiente, a nuestro juicio la aseveración en el informe del Grupo Especial de que una ventaja en el sentido del artículo I no puede supeditarse a ningún criterio que no esté relacionado con el producto importado mismo debe interpretarse en relación con condiciones que entrañaban un trato distinto para productos similares dependiendo de su origen.

10.29 Estimamos, en suma, que las decisiones de los grupos especiales y de otras fuentes invocadas por el Japón no sustentan la interpretación del párrafo 1 del artículo I, defendida por el Japón en el presente asunto, según la cual debe entenderse que la palabra "incondicionalmente" en el párrafo 1 del artículo I significa que someter una ventaja otorgada en relación con la importación de un producto a condiciones no relacionadas con el producto mismo es *per se* incompatible con el párrafo 1 del artículo I, con independencia de que esas condiciones sean o no discriminatorias con respecto al origen de los productos. Las citadas decisiones concuerdan, por el contrario, con la conclusión extraída de nuestro análisis del texto del párrafo 1 del artículo I de que la determinación de si las condiciones que regulan una ventaja otorgada en relación con la importación de un producto infringen el párrafo 1 del artículo I depende de que esas condiciones discriminen o no sobre la base del origen de los productos.

10.30 Habida cuenta de las anteriores consideraciones, rechazamos el argumento del Japón de que al supeditar la exención de los derechos de importación aplicables a los vehículos de motor a criterios no relacionados con los productos importados mismos, el Canadá no otorga la exención inmediata e incondicionalmente a productos similares originarios de los territorios de todos los Miembros de la OMC. A nuestro entender, la exención de los derechos de importación otorgada por el Canadá no puede considerarse incompatible con el párrafo 1 del artículo I simplemente porque se haya otorgado en condiciones no relacionadas con los productos importados mismos. Lo que debemos determinar es si esas condiciones suponen discriminación entre productos similares de distintos orígenes.

---

[815] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Indonesia - Automóviles, supra*, nota 270, párrafo 14.143.

[816] Ibíd., párrafo 14.144.

[817] Ibíd., párrafos 14.145 a 148.

c) Si la exención de los derechos de importación discrimina en favor de los vehículos de motor de determinados países

10.31 Analizamos a continuación los argumentos de los demandantes en apoyo de su opinión de que la exención de derechos de importación entraña discriminación en favor de los vehículos de motor de determinados países. Comenzamos recapitulando los principales argumentos de las partes.

10.32 El Japón aduce que debido a la restricción del acceso a los beneficios, la exención de los derechos de importación aplicables a los vehículos de motor otorgada por el Canadá discrimina en la práctica al conceder una ventaja a los vehículos de motor procedentes de ciertos países mientras de hecho deniega la misma ventaja a vehículos de motor similares procedentes de los territorios de otros Miembros de la OMC. El Japón sostiene que si bien los beneficiarios de la exención de derechos de importación están expresamente autorizados a importar vehículos de motor de cualquier origen nacional, en la práctica han preferido y seguirán prefiriendo importar los productos de empresas específicas de países específicos, habida cuenta de sus transacciones comerciales en el pasado, sus vínculos de capital, y la nacionalidad de las empresas que invierten en los beneficiarios. En opinión del Japón, esto significa que la restricción del acceso a los beneficios y otras condiciones de las que depende la exención hacen que en la práctica sólo determinados Miembros a los que pertenecen las empresas con las que los beneficiarios tienen determinada relación comercial pueden acceder a las ventajas otorgadas. El Japón aduce además que la naturaleza discriminatoria de la exención se vio fortalecida por el hecho de que la lista de importadores facultados se congelara desde el 1º de enero de 1989. Como prueba del carácter discriminatorio de la exención de derechos de importación, el Japón presenta datos que muestran que en 1997 el 96 por ciento de las importaciones en el Canadá procedentes de Suecia y el 94 por ciento de las procedentes de Bélgica se efectuaron en régimen de franquicia (en ambos casos se trataba de importaciones de automóviles Volvo y Saab, estos últimos de propiedad parcial de GM, siendo tanto Volvo Canada como GM Canada fabricantes beneficiarios). El Japón compara esa cifra con algo menos del 30 por ciento de importaciones en régimen de franquicia para la totalidad de las Comunidades Europeas, algo menos del 5 por ciento para Corea y algo menos del 3 por ciento para el Japón.[818] El Japón señala asimismo que los Volvo y los Saab se importan de Bélgica o de Suecia con exención de los derechos de importación, mientras que vehículos similares producidos por fabricantes japoneses se importan con sujeción al tipo NMF.[819] Observamos que en la fase inicial del presente procedimiento los argumentos del Japón se centraron en la discriminación en favor de las importaciones procedentes de Bélgica y de Suecia comparadas con las importaciones procedentes del Japón; posteriormente, el Japón ha mantenido también que existe discriminación en favor de las importaciones procedentes de los Estados Unidos y de México.

10.33 Las Comunidades Europeas alegan que si bien la exención de derechos de importación no es de por sí discriminatoria en tanto que se aplica igualmente a todas las importaciones de automóviles por los beneficiarios, con independencia del país de origen, en realidad los principales beneficiarios son filiales de empresas de los Estados Unidos con grandes fábricas en los Estados Unidos y México, por lo que el beneficio de la exención recae casi exclusivamente en las importaciones procedentes de esos dos países. En apoyo de esa afirmación, las Comunidades Europeas señalan que en 1997 las importaciones de automóviles procedentes de los Estados Unidos y de México representaron el 97 por ciento de todas las importaciones en régimen de franquicia en el Canadá, cuando en contraste las importaciones procedentes de esos dos países sólo representaron el 80 por ciento de todas las importaciones de automóviles en el Canadá.[820] Según las Comunidades Europeas, este porcentaje

[818] *Supra*, cuadro 6 presentado por el Japón.

[819] *Supra*, cuadros 9 y 10 presentados por el Japón.

[820] *Supra*, cuadro 1 presentado por las CE.

"desproporcionado" no es consecuencia de factores comerciales, sino resultado de la exención de los derechos de importación. Además, mientras que en 1997 la inmensa mayoría de las importaciones procedentes de México y los Estados Unidos se beneficiaron de la exención de derechos de importación, la mayoría de las importaciones procedentes de otras fuentes estuvieron sujetas al pago de derechos de aduana.[821]

10.34 Tanto el Japón como las Comunidades Europeas aducen que su alegación de que la exención de derechos de importación supone una discriminación *de facto* está sustentada por informes de grupos especiales del GATT y la OMC sobre asuntos conexos.

10.35 El Canadá aduce que la alegación de los demandantes de que la exención de derechos de importación supone una discriminación *de facto* en favor de productos de ciertos países carece de fundamento de hecho o de derecho. Según el Canadá, los procedimientos seguidos para la solución de diferencias en el GATT y la OMC demuestran que para probar una infracción *de facto* del párrafo 1 del artículo I hay que demostrar que un criterio que en principio es de por sí neutral sólo puede ser satisfecho por productos de un origen o varios orígenes en particular, de tal modo que el origen nacional determina el trato arancelario que se otorga al producto. En el presente asunto, no existen tales criterios para determinar el origen de los productos que pueden ser importados al amparo de la exención de derechos de importación. En opinión del Canadá, la mera limitación del número de importadores facultados no es incompatible con el párrafo 1 del artículo I, ya que no se imponen condiciones que restrinjan el origen de los productos importados por los beneficiarios. En ese sentido, el Canadá sostiene que la jurisprudencia del GATT y la OMC en ningún caso fundamenta la opinión de que una infracción *de facto* del párrafo 1 del artículo I pueda establecerse sobre la base de las decisiones comerciales de los importadores con respecto a sus fuentes de suministro.

10.36 El Canadá sostiene asimismo que los demandantes no han presentado pruebas que sustenten su alegación de discriminación. La falta de apoyo fáctico de esa alegación se ve ilustrada por el hecho de que los demandantes difieren sobre cuáles terceros países se benefician del tratamiento presuntamente más favorable. Además, los datos presentados por los demandantes para demostrar que los productos de algunos países reciben un porcentaje desproporcionado del beneficio de franquicia arancelaria no constituyen pruebas de discriminación. Refiriéndose a los datos presentados por el Japón, el Canadá aduce que esos datos son inexactos, incompletos e irrelevantes para el establecimiento de una infracción del párrafo 1 del artículo I. En cualquier caso, incluso los datos del Japón muestran que en 1996 se produjeron 1.776 ventas de vehículos importados en régimen de franquicia procedentes de Suecia, en comparación con 4.502 ventas de vehículos importados en régimen de franquicia procedentes del Japón. El Canadá presenta también datos[822] que muestran que en los años 1991 a 1998 los vehículos de origen japonés se han beneficiado de la exención de derechos de importación en mucho mayor medida que los vehículos procedentes de Bélgica, Suecia y varios otros Miembros de la OMC. El Canadá rechaza, por considerarla irrelevante, la comparación hecha por el Japón entre los modelos de lujo importados de Bélgica y de Suecia y los modelos de lujo importados del Japón. Con respecto a los datos presentados por las Comunidades Europeas, el Canadá aduce que éstas no han explicado en qué forma dichos datos constituyen prueba de discriminación en el sentido del párrafo 1 del artículo I, y que incluso si fuera cierto que *de facto* se otorga una ventaja a los productos de los Estados Unidos y de México, esa ventaja estaría exenta de la aplicación del párrafo 1 del artículo I en virtud del artículo XXIV.

---

[821] *Supra*, cuadro 2 presentado por las CE.

[822] *Supra*, *figura 4* presentada por el Canadá.

10.37 Con respecto a este desacuerdo entre las partes sobre si la exención de derechos de importación otorgada por el Canadá en virtud de la MVTO de 1998 y las SRO supone o no discriminación en favor de productos de ciertos países, observamos en primer lugar que el Japón y las Comunidades Europeas no niegan que esa exención se aplica a las importaciones de cualquier país facultado para beneficiarse del tipo NMF del Canadá. Estimamos, por consiguiente, que la cuestión jurídica fundamental que se nos plantea es la forma en que la prescripción NMF del párrafo 1 del artículo I debe aplicarse a una medida que, por un lado, entraña una limitación a ciertos importadores de una ventaja otorgada en relación con la importación de un producto, pero que, por otro lado, no impone condiciones basadas en el origen de los productos para aprovechar esa ventaja. Más concretamente, la cuestión que se plantea es si puede considerarse que esa medida puede suponer una discriminación *de facto* entre productos similares originarios de los territorios de distintos Miembros.

10.38 En ese sentido, observamos que la jurisprudencia del GATT/OMC ha establecido que el párrafo 1 del artículo I engloba tanto las formas de discriminación *de jure* como las formas de discriminación *de facto*.[823] El presente caso difiere de situaciones abordadas en algunos de los informes de grupos especiales a que han hecho referencia las partes con respecto a la cuestión de la discriminación *de facto* en el marco del párrafo 1 del artículo I porque en el presente caso se alega que esa discriminación deriva de condiciones aplicables a los importadores facultados para recibir la exención de derechos de importación antes que de condiciones aplicables a los productos importados por esos importadores; en lo fundamental, los demandantes aducen que existe discriminación *de facto* por el hecho de que sólo determinados importadores están facultados en el Canadá para recibir la exención de derechos de importación. En su opinión, esto limita en la práctica el beneficio de esa exención a los productos de ciertos Miembros en cuyos territorios están situadas las empresas relacionadas con esos importadores.

10.39 En contraste, el Canadá sostiene que el párrafo 1 del artículo I no prohíbe la imposición a las importaciones de cláusulas y condiciones neutrales con respecto al origen aplicables a los importadores y no a los productos que se importan. Tal como entendemos ese argumento, el Canadá opina que las cláusulas y condiciones que se aplican a los importadores son "neutrales con respecto al origen" si no establecen limitaciones basadas en el origen de los productos que pueden ser importados por los importadores.

10.40 Aunque no ponemos en duda la validez de la alegación de que el párrafo 1 del artículo I no prohíbe la imposición de cláusulas y condiciones neutrales con respecto al origen aplicables a los importadores, creemos que la interpretación que el Canadá hace en este contexto de la expresión "neutral con respecto al origen" es demasiado restringida. No vemos en el texto del párrafo 1 del artículo I nada que permita sostener que cuando una medida reserva una exención de los derechos de importación a determinados importadores, la compatibilidad de esa medida con el párrafo 1 del artículo I depende únicamente de que existan o no restricciones basadas en el origen de los productos importados por esos importadores. Estimamos, por el contrario, que también debe tenerse en cuenta la posibilidad de que la limitación de la exención a determinados importadores pueda por sí misma tener efectos discriminatorios en el trato otorgado a productos similares de distintos orígenes.

10.41 Como se expone en la sección introductoria de estas constataciones, la categoría de importadores que pueden beneficiarse de la exención de derechos de importación otorgada por el Canadá con arreglo a la MVTO de 1998 y las SRO se circunscribe a los fabricantes que ya operaban

---

[823] Véase el informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III, supra*, nota 49, párrafo 232. Véanse también el informe del Grupo Especial sobre el asunto *CEE - Carne de bovino procedente del Canadá, supra*, nota 282; el informe del Grupo Especial sobre el asunto *España - Café sin tostar, supra*, nota 282; el informe del Grupo Especial sobre el asunto *Japón - Madera aserrada, supra*, nota 282.

en el Canadá en un año de referencia concreto y que satisfacen ciertos requisitos en materia de resultados. Además, desde 1989 ningún nuevo fabricante de vehículos de motor ha podido tener acceso a la exención. Observamos en ese sentido que entre los fabricantes que actualmente se benefician de la exención hay empresas que tienen vínculos de propiedad o de control con productores de vehículos de motor con sede central en determinados países. En efecto, por lo que respecta a los automóviles, los actuales beneficiarios de la MVTO de 1998 son filiales de propiedad total de General Motors, Ford, Chrysler y Volvo.[824] Por otro lado, hay fabricantes de automóviles en el Canadá que son filiales de empresas basadas en otros países y que no disfrutan de la exención de derechos de importación.

10.42 Estimamos que a efectos de determinar si la limitación de importadores facultados tiene efectos en el origen de los productos importados en régimen de franquicia, la afiliación extranjera de los fabricantes de automóviles del Canadá que se benefician de dicha exención, comparada con la afiliación extranjera de los fabricantes de automóviles que no tienen acceso a ella, es especialmente significativa cuando se analiza en conjunción con las pruebas que se nos han presentado sobre el carácter predominantemente, cuando no exclusivamente, "intraempresarial" del comercio de productos de la industria del automóvil.

10.43 En ese sentido tomamos nota de los argumentos y las pruebas presentadas por los demandantes para demostrar que la industria del automóvil está muy integrada y se caracteriza por un alto grado de comercio intraempresarial. En particular, las pruebas presentadas en el presente procedimiento demuestran que las pautas de importación de las principales sociedades del sector del automóvil del Canadá revelan que éstas sólo importan sus propias marcas de vehículos de motor y las de empresas vinculadas.[825] En efecto, General Motors Canada sólo importa vehículos de motor de GM y de sus afiliados; Ford Canada sólo importa vehículos de motor Ford y de sus afiliados; lo mismo cabe decir de Chrysler y de Volvo. Esas cuatro empresas son beneficiarias de la exención de derechos de importación. En contraste, otras empresas productoras de vehículos de motor establecidas en el Canadá, como Toyota, Nissan, Honda, Mazda, Subaru, Hyundai, Volkswagen y BMW, todas las cuales importan también únicamente vehículos de motor de empresas vinculadas a ellas, no se benefician de la exención de derechos de importación. Las pruebas demuestran también que General Motors ha importado vehículos Saab y Suzuki en el Canadá en régimen de franquicia, y que General Motors es accionista de los productores extranjeros de esos vehículos. De manera análoga, entre 1971 y 1993, cuando Mitsubishi y Chrysler operaron una empresa conjunta, Chrysler importó en el Canadá en régimen de franquicia vehículos de motor de Mitsubishi, pero esas importaciones cesaron cuando la empresa conjunta llegó a su fin.

10.44 Tomamos nota de la declaración del Canadá de que una característica de la rama de producción de vehículos de motor globalizada es que exista algún tipo de relación de capital, de manufactura o de naturaleza similar entre los fabricantes de automóviles y las empresas de las que importan.[826] Observamos también que el Canadá, como parte de su defensa ante las alegaciones relacionadas con el artículo II del AGCS, hace hincapié en la integración vertical entre distribuidores y fabricantes de vehículos de motor y en el hecho de que los distribuidores no importan ni distribuyen vehículos de motor producidos por otros fabricantes salvo que existan vínculos de capital, de manufactura o similares.

---

[824] Tomamos nota de los recientes cambios sobrevenidos en la propiedad de Chrysler y Volvo, que se describen en la sección sobre argumentos fácticos del presente informe, y, en el caso de Volvo, de la repercusión de esos cambios en su condición de empresa beneficiaria de la exención de derechos de importación.

[825] Véase el Documento probatorio JPN-10.

[826] *Supra*, párrafo 7.119.

10.45 De este análisis sacamos la conclusión de que la limitación del acceso a la exención de derechos de importación a determinados importadores en el Canadá que están afiliados a fabricantes en determinados países afecta a la distribución geográfica de las importaciones de vehículos de motor efectuadas al amparo de la exención. Aunque ninguna circunstancia de hecho ni disposición jurídica impide a esos importadores facultados importar al amparo de la exención vehículos de cualquier tercer país, dada su afiliación extranjera y el carácter predominantemente, cuando no exclusivamente, "intraempresarial" del comercio en este sector, las importaciones provendrán por lo general de países en los que las empresas matrices de esos fabricantes, o empresas relacionadas con esas empresas matrices, poseen instalaciones de producción. El hecho de que un producto similar de un Miembro de la OMC se beneficie o no en la práctica de la exención de derechos de importación depende de que los productores existentes en el territorio de ese Miembro estén o no vinculados con alguno de los fabricantes de vehículos de motor facultados del Canadá. Por consiguiente, en la práctica, las condiciones con arreglo a las cuales el Canadá otorga la exención de los derechos de importación aplicables a los vehículos de motor entrañan una distinción entre países exportadores, dependiendo de que los productores de dichos países estén o no vinculados con los fabricantes facultados. Estimamos, por tanto, que en un contexto comercial intraempresarial, la limitación del acceso a la exención de derechos de importación a ciertos fabricantes, incluidas las filiales de propiedad total de empresas con sede central en un número muy limitado de terceros países, discrimina en función del origen de los productos que se benefician de la exención de derechos de importación.

10.46 Tomamos nota del argumento del Canadá de que el origen de los productos importados al amparo de la exención de derechos de importación es determinado por decisiones comerciales de los importadores, y de que esas decisiones no pueden constituir la base para determinar una infracción del párrafo 1 del artículo I. En ese sentido nos permitimos recalcar que al constatar que las condiciones de las que depende la exención de los derechos de importación discriminan en función del origen de los productos importados al amparo de dicha exención, no negamos que las decisiones sobre el origen de los suministros adoptadas por importadores específicos sean decisiones comerciales en las que el Gobierno del Canadá no participa. Sin embargo, a nuestro entender, la cuestión no es si el Gobierno del Canadá está de alguna manera orientando a los importadores para que recurran a fuentes específicas; esto es algo que claramente no está haciendo. Aunque el Gobierno del Canadá no participe en las decisiones de cada importador, lo que puede atribuirse al Gobierno del Canadá es que, como consecuencia de la limitación del número de importadores facultados, la distribución geográfica de las importaciones que se benefician de la exención está determinada por las decisiones comerciales de una categoría cerrada de importadores, compuesta principalmente por filiales de empresas con sede central en determinados países, antes que por decisiones comerciales de un grupo de importadores más amplio y abierto.

10.47 Hemos examinado cuidadosamente las pruebas presentadas por las partes sobre el origen de las importaciones efectuadas al amparo de la exención de derechos. A ese respecto tomamos nota, en particular, del argumento del Canadá de que las pruebas disponibles, como los datos recogidos en la figura 4 presentada por el Canadá, demuestran que las importaciones al amparo de la exención de derechos se originan en diversos países, incluidos el Japón, Bélgica y Suecia, y que en los últimos años las importaciones procedentes del Japón han representado un porcentaje mayor de importaciones al amparo de la exención de derechos que las importaciones de algunos otros países, como Suecia, Bélgica y el Reino Unido.

10.48 Estimamos que las pruebas presentadas por el Canadá demuestran que las condiciones de las que depende la exención de derechos de importación no impiden que las importaciones de vehículos de motor procedentes de diversos países, incluidos los demandantes, se beneficien de la exención. Estas pruebas confirman también la aseveración del Canadá de que los fabricantes facultados tienen relaciones de afiliación con empresas de diversos países. Al mismo tiempo, no creemos que esos datos estén en contradicción con nuestra opinión de que la exención de derechos de importación

favorece a los productos de determinados países, dependiendo de la afiliación de los productores situados en esos países a los importadores en el Canadá que tienen acceso a la exención de derechos. Observamos en ese sentido que otros datos de que disponemos, presentados por las Comunidades Europeas y el Japón, revelan diferencias muy significativas entre los porcentajes de las importaciones de automóviles procedentes de países específicos que se han beneficiado de la exención de derechos de importación. La diferencia entre los Estados Unidos, México, Suecia y Bélgica, por un lado, y otros países europeos y el Japón, por otro, por no mencionar otros importantes productores de vehículos de motor, como Corea, es especialmente reveladora.[827] Consideramos también significativos los datos presentados por las Comunidades Europeas y el Japón sobre importaciones de automóviles de distintas fuentes como porcentajes del total de importaciones al amparo de la exención de derechos de importación.[828] Estimamos por ello que el hecho de que las importaciones al amparo de la exención de derechos provengan de diversos países, como consecuencia de la relación de capital entre los importadores facultados y los productores en esos países, no permite concluir que la exención de derechos de importación se otorgue en condiciones iguales a productos similares de distinto origen.

10.49 Como se explica más arriba, nuestra opinión sobre el carácter discriminatorio de la exención de derechos de importación se basa en un análisis de las consecuencias, en el contexto de una industria caracterizada por el comercio intraempresarial, de la limitación del número de importadores facultados a los fabricantes con afiliaciones extranjeras específicas. Estimamos que el contexto histórico de la exención de derechos de importación, si bien no es de importancia decisiva, fundamenta también esa opinión. Recordamos que esta medida deriva de un acuerdo bilateral entre el Canadá y los Estados Unidos cuya finalidad era resolver una antigua diferencia comercial entre esos dos países con respecto al comercio de productos de la industria del automóvil. El acuerdo se diseñó, entre otras cosas, para racionalizar la producción en el mercado norteamericano. Desde la perspectiva del Canadá, ello entrañaba el otorgamiento de exenciones de derechos de importación para alentar a los fabricantes de vehículos de motor de los Estados Unidos a ampliar sus actividades de producción en el Canadá. Estimamos, por tanto, que desde el principio se esperaba que la exención de derechos de importación beneficiaría principalmente a importaciones procedentes de fuentes específicas.

10.50 Habida cuenta de las anteriores consideraciones, **constatamos** que el Canadá, al limitar la exención de derechos de importación prevista en la MVTO de 1998 y las SRO a determinados importadores, otorga a los productos originarios de determinados países una ventaja que no se otorga inmediata e incondicionalmente a productos similares originarios de los territorios de todos los demás Miembros de la OMC. Por consiguiente, constatamos que la aplicación de esta medida es incompatible con las obligaciones contraídas por el Canadá en virtud del párrafo 1 del artículo I del GATT.

d) Aplicabilidad del artículo XXIV del GATT

10.51 Tras constatar que la exención de derechos de importación es incompatible con el párrafo 1 del artículo I, pasamos ahora a examinar los argumentos de las partes relativos a la aplicabilidad del artículo XXIV a la exención.

10.52 Tomamos nota de que el Canadá ha invocado el artículo XXIV en respuesta a la alegación de las Comunidades Europeas de que el Canadá ha otorgado trato en régimen de franquicia sobre una base incompatible con el artículo I del GATT, porque la mayoría de los vehículos que reciben ese

[827] *Supra*, cuadro 2 presentado por las CE, cuadro 6 presentado por el Japón.

[828] *Supra*, cuadro 1 presentado por las CE, "Nueva" *figura 4* presentada por el Japón.

trato son originarios de los Estados Unidos o de México. El Canadá observa que había establecido una zona de libre comercio con los Estados Unidos y México, y que por tanto el otorgamiento de trato en régimen de franquicia a los productos de sus asociados en esa zona está exento de la aplicación del párrafo 1 del artículo I en virtud del artículo XXIV.

10.53 Las Comunidades Europeas sostienen que no existe actualmente una zona de libre comercio entre México y el Canadá; que la exención de derechos de importación no es parte del TLCAN, ni una exigencia de ese Tratado; que, en la medida en que la exención de derechos de importación se basa en un acuerdo internacional, ese acuerdo -el Pacto del Automóvil- carece de la cobertura necesaria para estar comprendido en el ámbito de aplicación del artículo XXIV; y que la exención de derechos de importación no es una medida necesaria para el establecimiento de una zona de libre comercio.

10.54 El Canadá no acepta los argumentos de las Comunidades Europeas, e indica que la existencia de una zona de libre comercio entre el Canadá, los Estados Unidos y México no ofrece duda; que el artículo XXIV no requiere la eliminación total de todos los derechos entre los miembros de una zona de libre comercio; que las Comunidades Europeas incurren en error cuando aducen que las medidas en litigio no son parte del TLCAN, porque el TLCAN prevé expresamente la continuidad del trato en régimen de franquicia en virtud del Pacto del Automóvil; que, en cualquier caso, no hay en los artículos I o XXIV nada que estipule que el trato en régimen de franquicia preferencial sólo está exento de la aplicación del artículo I si "es parte" del acuerdo principal que establece la zona de libre comercio o si ese acuerdo "lo requiere"; y que una zona de libre comercio tiene por objetivo, cuando menos, el otorgamiento de trato en régimen de franquicia entre sus miembros.

10.55 Recordamos que en nuestro análisis de los efectos de las condiciones en las cuales se otorga la exención hemos constatado que esas condiciones entrañan una distinción entre países, dependiendo de que existan relaciones de capital entre los productores de esos países y los importadores facultados en el Canadá. En efecto, la medida no sólo otorga trato en régimen de franquicia con respecto a los productos importados de los Estados Unidos y de México por los fabricantes-beneficiarios; también otorga trato en régimen de franquicia con respecto a los productos importados de terceros países que no son partes en una unión aduanera o zona de libre comercio con el Canadá. Este aspecto de la medida trasciende la idea de que la exención de derechos de importación entraña el otorgamiento de trato en régimen de franquicia a las importaciones de los Estados Unidos y México. A nuestro entender, es claro que el artículo XXIV no justifica una medida que entrañe el otorgamiento de trato en régimen de franquicia incompatible con la OMC a productos originarios de terceros países que no son parte en una unión aduanera o una zona de libre comercio.

10.56 Observamos, además, que las disposiciones sobre exención de los derechos de importación no prevén la importación en régimen de franquicia de todos los productos similares originarios de los Estados Unidos o de México, y que el que esos productos puedan beneficiarse de la exención depende de que sean importados por determinados fabricantes de vehículos de motor en el Canadá que están facultados para ello. Aunque como consecuencia de la especial afiliación extranjera de esos fabricantes la exención beneficiará principalmente a los productos de los Estados Unidos y México, es improbable que los productos de determinados productores de esos países que no están vinculados con esos fabricantes se beneficien de la exención. Por consiguiente, en la práctica la exención de derechos de importación no se aplica a algunos productos que tendrían que beneficiarse de trato en régimen de franquicia si ese trato dependiera únicamente de que los productos fueran originarios de los Estados Unidos o de México. No creemos, por tanto, que la exención de derechos de importación pueda caracterizarse correctamente como una medida que establezca el trato en régimen de franquicia de las importaciones de productos procedentes de partes en una zona de libre comercio.

10.57 Sobre la base de las anteriores consideraciones, **constatamos** que el artículo XXIV del GATT no justifica la incompatibilidad con el artículo I de la exención de derechos de importación derivada de las medidas en litigio. No creemos necesario abordar otras cuestiones planteadas por las partes con respecto a la aplicación del artículo XXIV a la exención de derechos de importación.

2. Alegaciones en virtud del párrafo 4 del artículo III del GATT y el Acuerdo sobre las MIC

10.58 Las alegaciones presentadas en virtud del párrafo 4 del artículo III del GATT se refieren a condiciones relativas al nivel de valor añadido en el Canadá y al mantenimiento de una cierta proporción entre el valor de venta neto de los vehículos producidos en el Canadá y el valor de venta neto de los vehículos vendidos para consumo en el Canadá.

10.59 Observamos que los demandantes también han hecho alegaciones en virtud del Acuerdo sobre las MIC con respecto a esos aspectos de las medidas objeto de la presente diferencia. Ambos demandantes alegan que las condiciones reguladoras del valor añadido en el Canadá son incompatibles con el párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo sobre las MIC. Las Comunidades Europeas alegan que las condiciones relativas al mantenimiento de una proporción entre el valor de venta neto de los vehículos de motor producidos en el Canadá y el valor de venta neto de los vehículos de motor vendidos para consumo en el Canadá son también incompatibles con esa disposición.

10.60 Observamos que en dos recientes procedimientos de solución de diferencias se ha examinado la posible secuencia del examen de las alegaciones planteadas con respecto a la misma medida en virtud del párrafo 4 del artículo III del GATT y el Acuerdo sobre las MIC.

10.61 En el asunto *CE - Bananos III* (*ECU*) se hicieron alegaciones en virtud del párrafo 4 del artículo III del GATT y el párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo sobre las MIC con respecto a determinados aspectos de los procedimientos establecidos por las Comunidades Europeas para el otorgamiento de licencias de importación de bananos. El Grupo Especial encargado de esa diferencia decidió tratar las alegaciones en virtud del párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo sobre las MIC al mismo tiempo que las alegaciones en virtud del párrafo 4 del artículo III del GATT.[829] El Grupo Especial constató que la asignación a determinados operadores de un porcentaje de los certificados que permitían la importación de plátanos de terceros países y de plátanos no tradicionales ACP a los tipos de los derechos de aduana aplicables a las importaciones comprendidas en el contingente era incompatible con las prescripciones del párrafo 4 del artículo III del GATT.[830] Habida cuenta de esa constatación, el Grupo Especial no estimó necesario dictar una resolución específica sobre si ese aspecto de esos procedimientos de licencia de importación era también incompatible con el párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo sobre las MIC.[831]

10.62 En el asunto *Indonesia - Automóviles* se plantearon alegaciones en virtud del párrafo 4 del artículo III del GATT y el párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo sobre las MIC con respecto a ciertas medidas de contenido local aplicadas por Indonesia a las importaciones de automóviles. El Grupo Especial encargado de ese asunto decidió que examinaría primero las alegaciones en virtud del Acuerdo sobre las MIC por considerar que el Acuerdo sobre las MIC era más específico que el

---

[829] Informe del Grupo Especial encargado del asunto *CE - Bananos III (ECU), supra*, nota 269, párrafo 7.168.

[830] Ibíd., párrafo 7.182.

[831] Ibíd., párrafo 7.185 a 7.187.

párrafo 4 del artículo III en lo concerniente a las alegaciones objeto de examen.[832] Tras constatar que las medidas en litigio eran incompatibles con el párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo sobre las MIC[833], el Grupo Especial determinó que no era necesario hacer una constatación sobre si esas medidas eran incompatibles con el párrafo 4 del artículo III del GATT.[834]

10.63 En la presente diferencia, las partes no han abordado explícitamente la cuestión de cuál de las alegaciones planteadas en virtud del párrafo 4 del artículo III del GATT y el párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo sobre las MIC debe examinarse en primer lugar. El orden en que han presentado sus alegaciones parece sugerir que éstas deben abordarse en primer lugar en el marco del párrafo 4 del artículo III del GATT. Aunque tenemos presente la aseveración del Órgano de Apelación en el asunto *CE - Bananos III*, a la que el Grupo Especial encargado del asunto *Indonesia - Automóviles* hace referencia, de que las alegaciones deben examinarse en primer lugar en el marco del acuerdo que sea más específico con respecto a ellas, no estamos persuadidos de que el Acuerdo sobre las MIC pueda considerarse realmente más específico que el párrafo 4 del artículo III por lo que toca a las alegaciones planteadas por los demandantes en el presente asunto. En efecto, observamos que las partes disienten no sólo sobre si las medidas en litigio pueden considerarse "medidas de inversión relacionadas con el comercio", sino también sobre si las prescripciones en materia de valor añadido en el Canadá y de proporción están explícitamente incluidas en la Lista ilustrativa anexa al Acuerdo sobre las MIC. Parecería por ello que si las medidas en litigio son "medidas de inversión relacionadas con el comercio", su compatibilidad con el párrafo 4 del artículo III del GATT tal vez no podría determinarse simplemente sobre la base del texto de la Lista ilustrativa, sino que requeriría un análisis basado en los términos del párrafo 4 del artículo III. Por consiguiente, dudamos que examinar las alegaciones primero en el marco del Acuerdo sobre las MIC nos permita resolver la diferencia que se nos ha planteado en forma más eficiente que si examinamos esas alegaciones en el marco del párrafo 4 del artículo III.

10.64 Habida cuenta de lo anterior, decidimos que, en consonancia con el criterio adoptado por el Grupo Especial en el asunto *CE - Bananos III*, examinaremos en primer lugar las alegaciones en virtud del párrafo 4 del artículo III del GATT.

a) Prescripciones en materia de VAC

10.65 Las Comunidades Europeas y el Japón alegan que el Canadá actúa en forma incompatible con el párrafo 4 del artículo III del GATT al imponer con respecto al nivel de VAC las condiciones establecidas en la MVTO de 1998, las SRO y determinadas Cartas de Compromiso.

10.66 Examinamos en primer lugar las alegaciones planteadas con respecto a las prescripciones en materia de VAC establecidas en la MVTO de 1998 y las SRO, y después las alegaciones planteadas en relación con las prescripciones en materia de *VAC contenidas* en las Cartas de Compromiso.

i) Prescripciones en materia de VAC establecidas en la MVTO de 1998 y en las SRO

10.67 La MVTO de 1998 establece que una de las condiciones que debe cumplir un fabricante para tener derecho a la importación en régimen de franquicia de vehículos de motor es que el valor añadido en el Canadá en la producción de vehículos de una categoría sea igual o mayor que el valor añadido en el Canadá con respecto a todos los vehículos de esa categoría producidos en el Canadá por el

[832] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Indonesia - Automóviles*, *supra*, nota 270, párrafo 14.63.

[833] Ibíd., párrafo 14.91.

[834] Ibíd., párrafo 14.93.

fabricante en el año de referencia.[835] La expresión "año de referencia" en este contexto significa el período de 12 meses que comenzó el 1º de agosto de 1963 y finalizó el 31 de julio de 1964. Como la prescripción en materia de valor añadido en el Canadá se expresa en términos de valor añadido en el año de referencia, representa esencialmente la obligación de alcanzar una cuantía nominal fija de valor añadido.

10.68 También en las SRO se establecen prescripciones en materia de VAC como condición para tener derecho a la importación en régimen de franquicia de vehículos de motor.[836] En las SRO emitidas antes de 1984, se expresan como combinación de un porcentaje específico del costo de la producción y un nivel de valor añadido en el Canadá alcanzado durante el período de referencia aplicable a cada SRO en particular. Las SRO emitidas después de 1984 contienen prescripciones en materia de VAC expresadas como porcentaje del costo de las ventas.[837]

10.69 A esos efectos, se considera que el "valor añadido en el Canadá" incluye i) el costo de las piezas producidas en el Canadá y de los materiales de origen canadiense que se incorporan en los vehículos de motor; ii) los costos directos de mano de obra en que se incurra en el Canadá; iii) los gastos generales de manufactura en que se incurra en el Canadá; iv) los gastos generales y administrativos en que se incurra en el Canadá que puedan atribuirse a la producción de vehículos de motor; v) la depreciación de la maquinaria y el equipo permanente de las fábricas situadas en el Canadá que pueda atribuirse a la producción de vehículos de motor, y vi) una cuantía por amortización de los gastos de capital por lo que respecta a la tierra y los edificios que se utilizan en el Canadá para la producción de vehículos de motor.[838]

10.70 Los demandantes alegan que las prescripciones en materia de VAC establecidas en la MVTO de 1998 y las SRO son incompatibles con el párrafo 4 del artículo III por razón del tratamiento otorgado a las piezas, materiales y equipos no permanentes importados para uso en la producción de vehículos de motor.

10.71 En la parte pertinente a este asunto, el párrafo 4 del artículo III del GATT establece lo siguiente:

> "Los productos del territorio de toda parte contratante importados en el territorio de cualquier otra parte contratante no deberán recibir un trato menos favorable que el concedido a los productos similares de origen nacional, en lo concerniente a cualquier ley, reglamento o prescripción que afecte a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución y el uso de estos productos en el mercado interior."

10.72 En consecuencia, para fundamentar esta alegación habrá de demostrarse i) que las prescripciones en materia de VAC guardan relación con una ley, reglamento o prescripción que afecte a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución y el uso en el mercado interior de tales piezas, materiales y equipos permanentes importados, y ii) que esa ley, reglamento o

---

[835] *Supra*, párrafo 2.23.

[836] *Supra*, párrafo 2.32.

[837] *Supra*, párrafo 2.33.

[838] *Supra*, párrafo 2.26.

prescripción otorga a las piezas, materiales y equipos no permanentes importados un trato menos favorable que el otorgado a los productos nacionales similares.[839]

10.73 Observamos que en la presente diferencia no se ha puesto en entredicho la opinión, expresada en anteriores informes de grupos especiales y del Órgano de Apelación del GATT y la OMC, de que el párrafo 4 del artículo III se aplica no sólo a las medidas de carácter obligatorio sino también a las condiciones que una empresa acepta con el fin de obtener una ventaja[840], inclusive en casos donde la ventaja reviste la forma de un beneficio con respecto a las condiciones de importación de un producto.[841] El hecho de que el cumplimiento de las prescripciones en materia de VAC no sea obligatorio, sino una condición que ha de satisfacerse con objeto de obtener una ventaja consistente en el derecho a importar ciertos productos en régimen de franquicia no impide, por consiguiente, la aplicación del párrafo 4 del artículo III.

10.74 Observamos además que las partes convienen en que la MVTO de 1998 y las SRO son instrumentos jurídicos englobados en la expresión "leyes, reglamentos o prescripciones" en el sentido del párrafo 4 del artículo III. Además, no se ha puesto en entredicho que la distinción hecha entre productos nacionales y productos importados en la definición de valor añadido en el Canadá se basa únicamente en el origen y que, por consiguiente, hay productos importados que deben considerarse similares a los productos nacionales cuyos costos se incluyen en la definición del valor añadido en el Canadá.

10.75 Sin embargo, las partes disienten sobre si las prescripciones en materia de VAC afectan o no a "la venta, ... o uso en el mercado interno" de los productos importados en el sentido del párrafo 4 del artículo III y en ese sentido otorgan a los productos importados un trato menos favorable que a los productos nacionales similares. Los argumentos de las partes sobre estas cuestiones pueden resumirse brevemente en la forma siguiente.

10.76 Un aspecto crucial de la alegación de las Comunidades Europeas y el Japón es que la definición del valor añadido en el Canadá a efectos de la MVTO de 1998 y las SRO incluye los costos de las piezas, materiales y equipos no permanentes nacionales, pero excluye los costos de los productos similares importados. Los demandantes aducen que como consecuencia de la exclusión de los productos importados de la definición del valor añadido en el Canadá, las prescripciones en materia de VAC afectan a "la venta, ... o uso en el mercado interno" de los productos, porque modifican las condiciones de la competencia entre los productos nacionales y los importados, y porque las prescripciones en materia de VAC entrañan el otorgamiento de un trato menos favorable a los productos importados al ofrecer un incentivo para la utilización de productos nacionales. Rechazan la argumentación del Canadá de que las prescripciones en materia de VAC, al no estipular que la utilización de productos nacionales es una condición necesaria y al poderse satisfacer fácilmente sobre la base de los costos de la mano de obra exclusivamente, no desempeñan un papel en las decisiones sobre el origen de las piezas, y por tanto no afectan a "la venta, ... o uso en el mercado interno" de los productos. Según los demandantes, esa argumentación pasa por alto la discriminación contra el uso de productos importados resultante de la exclusión de los costos de los productos

[839] Véase, por ejemplo, el informe del Grupo Especial sobre el asunto *Estados Unidos - Gasolina, supra*, nota 306, párrafo 6.5, y el informe del Grupo Especial sobre el asunto *Japón - Películas, supra*, nota 93, párrafo 10.369.

[840] Véase, por ejemplo, el informe del Grupo Especial sobre el asunto *CEE - Piezas y componentes, supra*, nota 127, párrafo 5.21.

[841] Véase, por ejemplo, el informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananas III, supra*, nota 49, párrafo 211.

importados de la definición del valor añadido en el Canadá. Además, los demandantes consideran que este argumento es incompatible con el principio consagrado en la jurisprudencia del GATT y la OMC según el cual el artículo III debe interpretarse a la luz de su objetivo de proteger la igualdad efectiva de las oportunidades competitivas y con el principio de que los efectos comerciales reales de una medida no tienen a este respecto validez jurídica. Los demandantes rechazan también que las pruebas presentadas por el Canadá demuestren realmente que los fabricantes de vehículos de motor pueden satisfacer con facilidad las prescripciones en materia de VAC simplemente sobre la base de los costos de la mano de obra.

10.77 El Canadá aduce que las prescripciones en materia de VAC establecidas en la MVTO de 1998 y las SRO no requieren jurídicamente la utilización de productos nacionales, porque pueden satisfacerse sobre la base de otros elementos de valor añadido, como los costos de la mano de obra. El Canadá sostiene asimismo, como cuestión de hecho, que las pruebas demuestran que las cantidades de VAC requeridas son de un nivel tan bajo que pueden satisfacerse con facilidad con los costos de la mano de obra exclusivamente. Como la utilización de productos nacionales no es una exigencia de hecho ni de derecho, las prescripciones en materia de VAC no afectan a las condiciones de la competencia entre productos importados y productos nacionales y no desempeñan un papel en las decisiones sobre el origen de las piezas adoptadas por los fabricantes de vehículos de motor. Como consecuencia de ello, las prescripciones en materia de VAC no afectan a la "venta, ... o uso en el mercado interno" de los productos importados, ni entrañan el otorgamiento de un trato menos favorable a los productos importados. Por consiguiente, en opinión del Canadá es importante distinguir entre, por un lado, un requisito de valor añadido que no requiere la utilización de productos nacionales, y, por otro, un requisito de contenido local que sólo puede satisfacerse mediante la utilización de productos nacionales. Según el Canadá, la idea de que la mera inclusión de productos nacionales en la definición de un requisito de valor añadido es *per se* incompatible con el párrafo 4 del artículo III se rechaza en los informes pertinentes de los Grupos Especiales del GATT y la OMC y es incompatible con los principios relativos a la carga de la prueba establecidos en los procedimientos de solución de diferencias de la OMC, porque dispensaría a los demandantes de la obligación de demostrar que las medidas impugnadas tienen algún efecto en las condiciones de competencia entre los productos importados y los productos nacionales. El Canadá sostiene que la Lista ilustrativa del Acuerdo sobre las MIC confirma su opinión de que para que un requisito de contenido local o de valor añadido sea incompatible con el párrafo 4 del artículo III es preciso que se exija la utilización de productos nacionales.

10.78 Para examinar la validez de estos argumentos, tenemos en cuenta ciertas consideraciones bien establecidas con respecto a la interpretación del párrafo 4 del artículo III. Se ha interpretado reiteradamente que la "obligación de otorgar un trato no menos favorable" establecida en el párrafo 4 del artículo III entraña una obligación de velar por la igualdad efectiva de oportunidades entre los productos importados y los productos nacionales. A ese respecto se ha sostenido que como el objetivo fundamental del artículo III es la protección de las expectativas sobre la relación de competencia entre los productos importados y los productos nacionales, puede determinarse que una medida es incompatible con el párrafo 4 del artículo III debido a su posible efecto discriminatorio sobre los productos importados.[842] La prescripción del párrafo 4 del artículo III se refiere a "las oportunidades de competencia relativas que crea el gobierno en el mercado, y no a las opciones reales que hagan las empresas en ese mercado".[843] Tanto en relación con el párrafo 2 del artículo III como

[842] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Estados Unidos - Sección 337, supra*, nota 280, párrafos 5.11 y 5.13.

[843] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Estados Unidos - Bebidas derivadas de la malta, supra*, nota 429, párrafo 5.31.

con el párrafo 4 del artículo III se ha establecido que los efectos comerciales reales de una medida objeto de diferencia no son un criterio decisivo para determinar si en un asunto dado se satisface lo establecido en esas disposiciones.[844] Por último, como ha señalado el Órgano de Apelación, para determinar si se ha producido o no una infracción del párrafo 4 del artículo III no es necesario examinar por separado si una medida confiere protección a la producción nacional.[845]

10.79 Como se ha observado más arriba, el principal argumento del Canadá en respuesta a la alegación de que las prescripciones en materia de VAC entrañan el otorgamiento de un trato menos favorable en el sentido del párrafo 4 del artículo III es que esas prescripciones no afectan a "la venta, ... o uso en el mercado interior" de los productos importados, porque no requieren de hecho ni jurídicamente la utilización de productos nacionales y por consiguiente no desempeñan ningún papel en las decisiones sobre el origen de las piezas adoptadas por los fabricantes.

10.80 Por lo que respecta a si las prescripciones en materia de VAC afectan a "la venta, ... o uso en el mercado interior" de productos, observamos que, como ha señalado el Órgano de Apelación, el sentido corriente de la palabra "afectar" entraña una medida que tenga "efectos para", lo que da lugar a muy diversas interpretaciones.[846] Se ha interpretado que la palabra "afecte" en el párrafo 4 del artículo III del GATT abarca no sólo leyes y reglamentos que regulen directamente las condiciones de venta o compra, sino también cualquier ley o reglamento que pueda modificar desfavorablemente las condiciones de la competencia entre los productos nacionales y los productos importados.[847]

10.81 Observamos que no se pone en entredicho que la definición del valor añadido en el Canadá incluye los costos de las piezas, materiales y equipos no permanentes nacionales, es decir, canadienses, pero excluye los costos de las piezas, materiales y equipos no permanentes importados. Habida cuenta de que las prescripciones en materia de VAC son parte de las condiciones que deben cumplirse para obtener el beneficio de importación en régimen de franquicia de vehículos de motor, la exclusión de los productos importados del cálculo del valor añadido en el Canadá significa que si bien el uso de productos nacionales por un fabricante en el Canadá puede contribuir al cumplimiento de una condición necesaria para obtener una ventaja, la utilización de productos importados no puede contribuir al cumplimiento de esa condición.

10.82 A la luz de nuestra interpretación de la palabra "afecte" en el artículo III, estimamos que una medida que establezca que una ventaja puede obtenerse utilizando productos nacionales pero no utilizando productos importados tiene efectos en las condiciones de la competencia entre los productos nacionales y los productos importados y por ello afecta a "la venta, ... o uso en el mercado interno" de los productos importados, incluso si la medida permite que se utilicen otros medios para obtener la ventaja, como el uso de servicios en lugar de productos nacionales. Por consiguiente, las prescripciones en materia de VAC, que confieren una ventaja por la utilización de productos nacionales y no la ofrecen en caso de utilización de productos importados, deben considerarse como medidas que "afectan" a "la venta, ... o uso en el mercado interno" de productos importados a pesar de que las prescripciones en materia de VAC no requieren jurídicamente la utilización de productos nacionales.

---

[844] Véanse, por ejemplo, el informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Japón - Bebidas alcohólicas, supra*, nota 271, página 16; y el informe del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Bananos III (ECU), supra*, nota 269, párrafo 7.179.

[845] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III, supra*, nota 49, párrafo 216.

[846] Ibíd., párrafo 220.

[847] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Maquinaria agrícola italiana, supra*, nota 390, párrafo 12.

10.83 Tampoco nos parece válido el argumento del Canadá de que las prescripciones en materia de VAC no "afectan" en la práctica a la venta o utilización en el mercado interno de piezas y equipos importados porque los niveles de VAC son tan bajos que pueden alcanzarse con facilidad sobre la base de los costos de la mano de obra exclusivamente. Como se ha indicado más arriba, y sobre la base del sentido corriente del término "afecte", debe considerarse que las prescripciones en materia de VAC afectan a la venta o utilización en el mercado interno de productos importados porque repercuten en la relación de competencia entre los productos importados y los nacionales al conferir una ventaja al uso de los productos nacionales y no ofrecerla si se utilizan productos importados. Estimamos, por tanto, que el hecho de que sea más fácil satisfacer las prescripciones en materia de VAC y obtener así los beneficios de la exención de derechos de importación si se utilizan productos nacionales que si se utilizan productos importados es suficiente para constatar que esas prescripciones afectan a la venta o el uso de los productos en el mercado interior, y no creemos que tengamos que examinar cuán importantes son las prescripciones en materia de VAC en las circunstancias presentes como factor que influye en las decisiones de los fabricantes de vehículos de motor del Canadá sobre la elección entre piezas, materiales y equipos no permanentes nacionales, por un lado, y piezas, materiales y equipos no permanentes importados, por otro.

10.84 Cabe estimar que la idea de que una medida que distingue entre productos importados y productos nacionales sólo afecta a la venta o el uso en el mercado interior de los productos importados si se demuestra que esa medida tiene efectos en las actuales circunstancias sobre las decisiones de empresas privadas con respecto al origen de los productos es difícil de conciliar con la concepción de la obligación de no otorgar "un trato menos favorable" establecida en el párrafo 4 del artículo III como una obligación que los gobiernos tienen de velar por la igualdad efectiva de las oportunidades de competencia entre los productos nacionales y los productos importados, y con el principio de que no es necesario demostrar efectos comerciales reales para establecer una infracción de esa obligación. En ese sentido es preciso subrayar que, contrariamente a lo aducido por el Canadá, en el presente asunto no se contempla "la posibilidad de un futuro cambio de circunstancias que genere posibilidades de discriminación" ni la "discriminación que podría existir tras un cambio de circunstancias que pudiera tener lugar en algún momento futuro no especificado".[848] Antes bien, en el presente asunto se contempla el trato formalmente distinto otorgado a los productos nacionales y los importados por mucho que los efectos comerciales reales de ese trato distinto sean mínimos en las actuales circunstancias. Por consiguiente, disentimos de la opinión del Canadá de que las prescripciones en materia de VAC no entrañan "posibilidades de discriminación en las circunstancias que ahora prevalecen".[849] En consecuencia, el hecho de que en la práctica los fabricantes de vehículos de motor puedan o no puedan satisfacer con facilidad las prescripciones en materia de VAC establecidas en la MVTO de 1998 y las SRO simplemente sobre la base del costo de la mano de obra no altera nuestra constatación de que las prescripciones en materia de VAC afectan a la venta o el uso de productos en el mercado interior. Por tanto, no nos parece necesario examinar los elementos de hecho invocados por las partes en apoyo de sus distintas opiniones sobre esta cuestión.

10.85 Habida cuenta de las anteriores consideraciones, constatamos que las prescripciones en materia de VAC afectan a la venta o uso en el mercado interno del Canadá de piezas, materiales y equipos no permanentes importados para utilización en la producción de vehículos de motor. Estimamos asimismo que las prescripciones en materia de VAC otorgan a las piezas, materiales y equipos no permanentes importados un trato menos favorable en el sentido del párrafo 4 del artículo III que a los productos nacionales similares porque al ofrecer una ventaja por la utilización de productos nacionales pero no por la utilización de productos importados afectan desfavorablemente a

[848] *Supra*, párrafos 6.335 y 6.336.

[849] *Supra*, párrafo 6.336.

la igualdad de las oportunidades de competencia de los productos importados con los productos nacionales similares.

10.86 Con respecto a esto último, tomamos nota del argumento del Canadá de que los informes de grupos especiales del GATT y la OMC y la Lista ilustrativa del Acuerdo sobre las MIC apoyan su opinión de que un requisito de contenido local o un requisito de valor añadido sólo es incompatible con el párrafo 4 del artículo III si se exige la utilización de productos nacionales.

10.87 Ese argumento no nos parece convincente. En primer lugar, la igualdad de las oportunidades de competencia entre productos nacionales y productos similares importados se ve afectada si una medida ofrece una ventaja a la venta o uso de productos nacionales pero no a la venta o uso de productos similares importados, con independencia de que esa ventaja pueda o no obtenerse también por otros medios. El trato menos favorable otorgado a los productos importados como consecuencia de la denegación de la ventaja en caso de venta o uso de productos importados no deja de serlo por el hecho de que la ventaja pueda también obtenerse por medios distintos de la venta o uso de productos nacionales. Constatamos por ello que el argumento del Canadá no encuentra fundamento en el sentido corriente de la obligación de otorgar un "trato menos favorable" establecida en el párrafo 4 del artículo III.

10.88 En segundo lugar, aunque es cierto que los informes de grupos especiales del GATT y la OMC que han constatado que las prescripciones en materia de contenido local constituyen una infracción del párrafo 4 del artículo III tratan condiciones que sólo pueden satisfacerse mediante el uso de productos nacionales[850], no hay en los razonamientos de esos informes nada que sugiera que éstos apoyen la aseveración general de que las medidas relacionadas con el contenido local o el valor añadido sólo son incompatibles con el párrafo 4 del artículo III si el uso de productos nacionales es una condición necesaria.

10.89 En tercer lugar, y en lo tocante al argumento del Canadá de que la Lista ilustrativa del Acuerdo sobre las MIC apoya su opinión de que una medida que vincule el otorgamiento de una ventaja al uso de productos nacionales sólo es incompatible con el párrafo 4 del artículo III si la medida "exige" el uso de productos nacionales, estimamos que por definición la naturaleza ilustrativa de la Lista significa que ésta no es una enumeración exhaustiva de las medidas incompatibles con el párrafo 4 del artículo III.

10.90 Habida cuenta de las anteriores consideraciones, **constatamos** que el Canadá actúa en forma incompatible con el párrafo 4 del artículo III del GATT al otorgar a las piezas, materiales y equipos no permanentes importados un trato menos favorable que a los productos nacionales similares por lo que respecta a su venta o uso en el mercado interior como resultado de la aplicación de prescripciones en materia de VAC como una de las condiciones para obtener, en virtud de la MVTO de 1998 y las SRO, la exención de los derechos de importación aplicables a los vehículos de motor.

10.91 Dada la constatación expuesta en el párrafo anterior, no nos parece necesario dictar una resolución específica sobre si las prescripciones en materia de VAC establecidas en la MVTO de 1998 y las SRO son incompatibles con el párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo sobre las MIC. Entendemos que el razonamiento del Grupo Especial encargado del asunto *CE - Bananos III* en el que se explica por qué no hizo una constatación basada en el Acuerdo sobre las MIC tras haber constatado que determinados aspectos de los procedimientos para el otorgamiento de licencias de las CE eran

---

[850] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Maquinaria agrícola italiana, supra*, nota 392; informe del Grupo Especial sobre el asunto *Canadá - FIRA, supra*, nota 126; informe del Grupo Especial sobre el asunto *Indonesia - Automóviles, supra*, nota 170.

incompatibles con el párrafo 4 del artículo III del GATT también se aplica al presente asunto.[851] En consecuencia, por un lado, el hecho de constatar en el presente asunto que las prescripciones en materia de VAC no son medidas de inversión relacionadas con el comercio a los efectos del Acuerdo sobre las MIC no afectaría a nuestra constatación de la incompatibilidad de esos requisitos con el párrafo 4 del artículo III del GATT, ya que el ámbito de esa disposición no está circunscrito a las medidas de inversión relacionadas con el comercio. Por otro lado, si el Canadá hiciera lo necesario por poner esas medidas en conformidad con el párrafo 4 del artículo III, también desaparecería la presunta incompatibilidad con las obligaciones contraídas en virtud del Acuerdo sobre las MIC.

ii) Compromisos relativos al VAC contenidas en determinadas Cartas de Compromiso

10.92 Los demandantes, además de las disposiciones relativas al valor añadido en el Canadá contenidas en la MVTO de 1998 y las SRO, impugnan la compatibilidad con el párrafo 4 del artículo III del GATT de las condiciones relativas al valor añadido en el Canadá contenidas en determinadas Cartas de Compromiso, fechadas los días 13 y 14 de enero de 1965, que cuatro productores canadienses de vehículos de motor[852] dirigieron al Ministro de Industria del Canadá.

10.93 En respuesta a una pregunta del Grupo Especial, el Canadá indicó que también otros fabricantes habían presentado cartas que contenían compromisos relativos al valor añadido en el Canadá. Posteriormente, el Canadá facilitó copias de 18 cartas de esa índole escritas en el período 1965-1984. Estimamos que como los demandantes sólo mencionan específicamente en sus argumentos las cuatro Cartas de Compromiso escritas los días 13 y 14 de enero de 1965, estas otras cartas no son objeto de la presente diferencia.

10.94 Las cartas escritas en enero de 1965 contienen algunos compromisos asumidos por las cuatro empresas que son adicionales a la exigencia, en el proyecto del Pacto del Automóvil, de mantener el valor añadido en el Canadá a un nivel igual o mayor que el nivel del valor añadido en el Canadá en el período 1º de agosto de 1963 - 31 de julio de 1964. Concretamente, en las cartas se declara que los fabricantes: i) aumentarán en cada año siguiente al año-modelo de referencia el valor añadido en el Canadá en la producción de vehículos y piezas y equipos originales en una cuantía igual al 60 por ciento del crecimiento de su mercado de automóviles vendidos para consumo en el Canadá y en una cuantía igual al 50 por ciento del crecimiento de su mercado de vehículos comerciales vendidos para consumo en Canadá, y ii) alcanzarán un incremento específico en el VAC anual para finales del año-modelo 1968.

10.95 La información de que dispone el Grupo Especial indica que los compromisos asumidos en 1965 por los cuatro productores de vehículos de motor no se han revocado ni han expirado. En una publicación del Departamento de Industria del Canadá fechada el 10 de junio de 1998 que contiene información de antecedentes sobre el Pacto del Automóvil se señala lo siguiente:

> "Los montadores también se comprometieron a alcanzar un VAC en el montaje de vehículos y/o la producción de piezas por una cuantía en dólares fija establecida para cada empresa (valor 1964), más el 60 por ciento del crecimiento anual del valor de sus ventas de coches en el Canadá, el 50 por ciento del crecimiento de las ventas de camiones, y el 40 por ciento del crecimiento de las ventas de autobuses. Esas condiciones han sido reseñadas en una carta de compromiso por cada empresa y, aunque no son vinculantes, por lo general se han cumplido."

---

[851] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Bananos III (ECU), supra* , nota 269, párrafo 7.186.

[852] General Motors of Canada Ltd., Ford Motors Co. of Canada Ltd., Chrysler Canada Ltd., y American Motors (Canada).

10.96 El Japón y las Comunidades Europeas sostienen que las condiciones establecidas en esas cartas con respecto al logro del valor añadido en el Canadá son "prescripciones" en el sentido del artículo III que entrañan un trato menos favorable para las piezas y equipos importados que para los productos similares nacionales por lo que respecta a su venta o uso en el mercado interno. El Canadá aduce que las cartas no son "prescripciones" contempladas en el párrafo 4 del artículo III.

10.97 De ello se sigue que en primer lugar debemos determinar si el párrafo 4 del artículo III es aplicable a las Cartas de Compromiso en tanto que "prescripciones".[853] Todas las partes convienen en que esas cartas no son "leyes" o "reglamentos" a los efectos del párrafo 4 del artículo III.

10.98 Aunque las partes están de acuerdo en el principio según el cual es posible que la actuación de entidades privadas constituya una "prescripción" en el sentido del párrafo 4 del artículo III, mantienen distintas opiniones sobre si en el presente asunto la participación del Gobierno del Canadá ha revestido características que hacen que las condiciones mencionadas en las cartas puedan tratarse adecuadamente como "prescripciones".

10.99 Las Comunidades Europeas sostienen, en primer lugar, que las cartas son actos atribuibles al Canadá debido al papel que las autoridades canadienses desempeñaron en la presentación de las cartas. En opinión de las Comunidades Europeas, las cartas se presentaron en respuesta a una solicitud del Gobierno del Canadá, y su texto se basó en un modelo suministrado por el Ministerio de Industria del Canadá; los compromisos contraídos en las cartas no favorecían los intereses comerciales de las empresas; y las declaraciones formuladas por los directores ejecutivos de las empresas en un debate sobre el Pacto del Automóvil que tuvo lugar en el Congreso de los Estados Unidos indican que las cartas fueron negociadas por las empresas con el Ministerio de Industria del Canadá, y que el Canadá consideraba las cartas un requisito *sine qua non* para firmar el Pacto del Automóvil. En segundo lugar, las Comunidades Europeas aducen que el texto de las cartas indica que los compromisos en ellas contenidos se consideraban obligaciones vinculantes. En tercer lugar, las Comunidades Europeas estiman que el Gobierno del Canadá puede obligar a las empresas a cumplir lo establecido en las cartas, aunque no se prevea expresamente una sanción para casos de incumplimiento de las condiciones estipuladas. Como consecuencia del vínculo establecido entre la presentación de las cartas y la conclusión del Pacto del Automóvil, las empresas implicadas han dado por supuesto que en caso de incumplimiento de los compromisos contraídos en las cartas el Gobierno del Canadá revocaría la exención de derechos de importación. Por último, las Comunidades Europeas hacen referencia a los procedimientos de presentación de informes y auditoría previstos en las cartas y a las medidas adoptadas por el Gobierno del Canadá para comprobar el cumplimiento de los compromisos contenidos en las cartas.

10.100 El Japón aduce que las Cartas de Compromiso fueron presentadas por los fabricantes de vehículos de motor del Canadá, a solicitud del Gobierno del Canadá, con objeto de obtener los beneficios de la exención de derechos de importación. El Japón sostiene además que los compromisos contenidos en las cartas son vinculantes, que las cartas contienen prescripciones en materia de auditoría y presentación de informes, y que no tienen fecha de caducidad. En opinión del Japón, las cartas son de aplicación obligatoria en la medida en que el Gobierno del Canadá puede revocar o enmendar la MVTO de 1998 o las SRO en caso de incumplimiento. Por consiguiente, carece de importancia que las cartas no se hayan integrado en la normativa canadiense y que la MVTO de 1998 y las SRO no prevean sanciones en caso de incumplimiento de los compromisos contenidos en las cartas.

---

[853] Observamos que las partes también han expresado opiniones diferentes sobre la cuestión, de carácter más general, de si las cartas constituyen "medidas" sujetas a las disciplinas de la OMC. Sin embargo, en relación con las alegaciones formuladas en virtud del párrafo 4 del artículo III sólo tenemos que determinar si esas condiciones constituyen "prescripciones" en el sentido de esa disposición.

10.101 El Canadá niega que las cartas se exigieron a los productores de vehículos de motor como condición para que el Canadá firmara el Pacto del Automóvil, que las cartas fueron negociadas entre el Gobierno del Canadá y las empresas pertinentes, y que las empresas han dado por supuesto que el incumplimiento de los compromisos asumidos en las cartas daría lugar a la revocación de la exención de derechos de importación. El Canadá explica que con ocasión de la conclusión del Pacto del Automóvil su Gobierno pidió a las empresas afectadas seguridades de que comprendían el nuevo sistema y les facilitó un proyecto de carta donde se reseñaban cuáles serían los requisitos establecidos en virtud del Pacto del Automóvil y lo que el Gobierno esperaba conseguir como resultado. Los compromisos contenidos en las cartas son declaraciones de lo que se esperaba conseguir mediante la aplicación del sistema del Pacto del Automóvil por el Canadá. El Canadá sostiene que las cartas no son jurídicamente vinculantes con arreglo al derecho canadiense. Las cartas no son contratos ni instrumentos jurídicos. Ni el Gobierno del Canadá ni las empresas consideran que las cartas sean en forma alguna vinculantes. El Canadá sostiene también que las cartas no son de aplicación obligatoria porque su Gobierno no está jurídicamente facultado para revocar los beneficios conferidos en el marco de la MVTO o las SRO si se incumplen los compromisos contenidos en las cartas. Los informes de los grupos especiales sobre los asuntos *Canadá - FIRA* y *CEE - Piezas y componentes*, respaldan la opinión de que las cartas no son "prescripciones" en el sentido del párrafo 4 del artículo III, porque su cumplimiento no puede exigirse legalmente ni es condición necesaria para obtener una ventaja. Por último, el Canadá indica que no recaba información sobre el cumplimiento de los compromisos contenidos en las cartas.

10.102 Observamos que en varios informes de grupos especiales del GATT y la OMC se ha constatado que las actuaciones de entidades privadas pueden constituir "prescripciones" en el sentido del párrafo 4 del artículo III.

10.103 En el informe del Grupo Especial sobre el asunto *Canadá - FIRA* se examina la condición de determinados compromisos ofrecidos por inversores extranjeros como "prescripciones" en el sentido del párrafo 4 del artículo III:

> "El Grupo especial examinó en primer lugar si los compromisos de compra debían considerarse 'leyes, reglamentos o prescripciones' en el sentido del párrafo 4 del artículo III. Como ambas partes habían acordado que la Ley sobre el examen de la inversión extranjera y el Reglamento sobre el examen de la inversión extranjera preveían la posibilidad de presentar compromisos escritos pero no imponían la obligación de presentarlos, la cuestión planteada era la de si los compromisos ofrecidos en casos determinados habían de considerarse 'prescripciones' en el sentido del párrafo 4 del artículo III. A este respecto, el Grupo especial señaló que el artículo 9 c) de la Ley se refería a 'todo compromiso escrito ... relacionado con la inversión propuesta o efectiva, ofrecido por cualquier parte en la misma y condicionado a la autorización de la inversión' y que en el artículo 21 del mismo instrumento se decía que 'cuando una persona que ha ofrecido un compromiso escrito ... deja de cumplir o se niega a cumplir dicho compromiso' podrá dictarse una orden judicial 'intimando a esa persona el cumplimiento del compromiso'. El Grupo Especial señaló además que los compromisos escritos de compra -independientemente del modo en que pudieran haberse suscrito (presentación voluntaria, estímulo, negociación)- una vez aceptados pasaban a formar parte de las condiciones con arreglo a las cuales se aprobaban las propuestas de inversión, en cuyo caso se podían hacer cumplir por la autoridad legal. El Grupo Especial, por consiguiente, constató que podía considerarse la palabra 'prescripción' empleada en el

> párrafo 4 del artículo III como una caracterización adecuada de los compromisos existentes."[854]

10.104 En el informe del Grupo Especial sobre el asunto *CEE - Piezas y componentes* se indica lo siguiente:

> "El Grupo Especial observó que el párrafo 4 del artículo III hace referencia a 'cualquier ley, reglamento o prescripción que afecte a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución y el uso'. El Grupo Especial consideró que la amplitud de la formulación del pasaje '*cualquier* ley, reglamento o prescripción que *afecte*' (se han añadido las cursivas) a la venta, etc., de productos importados, indica que no sólo las obligaciones que una empresa tiene que cumplir según la ley, tales como las examinadas por el Grupo Especial de la aplicación de la ley canadiense sobre el examen de la inversión extranjera (IBDD 30S/151, 171), sino también aquellas que una empresa acepta voluntariamente con objeto de obtener una ventaja del gobierno constituyen 'prescripciones' en el sentido de la citada disposición."[855]

10.105 Más recientemente, la cuestión de la interpretación de la frase "cualquier ley, reglamento o prescripción" en el párrafo 4 del artículo III se examinó en el informe del Grupo Especial sobre el asunto *Japón - Películas*, pero de hecho el Grupo Especial no hizo ninguna constatación sobre esta cuestión.[856]

10.106 De los razonamientos que figuran en los informes de los grupos especiales sobre los asuntos *Canadá - FIRA* y *CEE - Piezas y componentes* se desprende claramente que en esos informes no se intenta establecer criterios generales para determinar si un compromiso de actuar de una forma determinada asumido por una entidad privada constituye una "prescripción" a los efectos del párrafo 4 del artículo III. Aunque esos asuntos son instructivos porque confirman que tanto los compromisos jurídicamente obligatorios como los compromisos aceptados por una empresa para obtener una ventaja otorgada por un gobierno pueden constituir "prescripciones" en el sentido del párrafo 4 del artículo III, no creemos que justifiquen la posición según la cual la posibilidad jurídica de obligar al cumplimiento o la existencia de un vínculo entre una actuación privada y una ventaja conferida por un gobierno son condiciones necesarias para que una actuación de una entidad privada pueda considerarse como una "prescripción". Si se considera que una actuación privada constituye una "prescripción" en el sentido del párrafo 4 del artículo III, ello significa que en relación con esa actuación un Miembro está sujeto a una obligación internacional, a saber, otorgar a los productos importados un trato no menos favorable que a los productos nacionales.

---

[854] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Canadá - FIRA*, *supra*, nota 126, párrafo 5.4.

[855] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *CEE - Piezas y componentes*, *supra*, nota 127, párrafo 5.21.

[856] El Grupo Especial afirmó lo siguiente: "Del tenor literal de las palabras *cualquier ley, reglamento o prescripción* del párrafo 4 del artículo III parece inferirse que su alcance es más limitado que el del término *medida* del párrafo 1 b) del artículo XXIII. No obstante, con independencia de que haya o no que dar a esas palabras una interpretación tan amplia como al término *medida*, habida cuenta de la interpretación amplia que se ha dado a ellas en los asuntos que hemos citado, partimos, a los efectos de nuestro análisis, del supuesto de que debe entenderse que abarcan una gama igualmente amplia de actos del gobierno y acciones de particulares que pueden asimilarse a medidas gubernamentales". Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Japón - Películas*, *supra*, nota 93, párrafo 10.376.

10.107 Por consiguiente, para determinar si una actuación privada constituye una "prescripción" en el sentido del párrafo 4 del artículo III será preciso constatar que entre esa actuación y la actuación de un gobierno existe un vínculo en virtud del cual puede hacerse al gobierno responsable de esa actuación. No creemos que ese vínculo sólo puede existir si un gobierno determina que los compromisos de las entidades privadas son de cumplimiento jurídicamente obligatorio, como en la situación examinada por el Grupo de Trabajo en el asunto *Canadá - FIRA*, o si un gobierno condiciona el otorgamiento de una ventaja a los compromisos contraídos por las entidades privadas, como en la situación examinada por el Grupo de Trabajo en el asunto *CEE - Piezas y componentes*. Observamos a este respecto que en el *New Shorter English Dictionary*, la palabra "*requirement*" se define así: "1. La acción de requerir algo; un requerimiento. 2. Algo que se requiere o se necesita, una necesidad. También la acción o el caso de necesitar o desear algo. 3. Algo exigido o demandado; una condición que debe cumplirse".[857] La palabra "prescripciones" en su sentido corriente y a la luz de su contexto en el párrafo 4 del artículo III entraña claramente una actuación gubernamental que conlleva una exigencia, una solicitud o la imposición de una condición, pero a nuestro entender este término no conlleva una connotación específica con respecto a la forma jurídica que esa actuación gubernamental adopta. En ese sentido, consideramos que al aplicar la noción de "prescripción" en el sentido del párrafo 4 del artículo III a situaciones que entrañan actuaciones de entidades privadas, es preciso tener en cuenta que existen muy diversas formas de actuación gubernamental que pueden influir eficazmente en la conducta de las entidades privadas.

10.108 Habida cuenta de lo anterior, pasamos a analizar si en el presente asunto existe entre los compromisos asumidos por los cuatro fabricantes de vehículos de motor y las actuaciones del Gobierno del Canadá un vínculo en virtud del cual esos compromisos deben considerarse "prescripciones" en el sentido del párrafo 4 del artículo III. A esos efectos examinamos en primer lugar las pruebas y los argumentos presentados por las partes con respecto a la naturaleza de la participación del Gobierno del Canadá en la presentación de las cartas. Examinamos a continuación las pruebas y los argumentos presentados por las partes sobre si los compromisos contenidos en las cartas son o no vinculantes y de cumplimiento jurídicamente exigible, y si el Gobierno del Canadá supervisa o no el cumplimiento de esos compromisos.

10.109 En lo que toca a las circunstancias que rodean a la presentación de las Cartas de Compromiso, las pruebas de que disponemos demuestran que las cartas fueron presentadas por los fabricantes de vehículos de motor canadienses en respuesta a una solicitud formulada por el Gobierno del Canadá en el contexto de la conclusión prevista del Pacto del Automóvil entre el Canadá y los Estados Unidos.

10.110 Del texto de las cartas se desprende claramente que éstas se presentaron en respuesta a una solicitud del Gobierno del Canadá. En primer lugar, la frase introductoria de una de estas cartas reza así:

> "Esta carta se envía en respuesta a su solicitud de una declaración relativa al acuerdo propuesto entre los Gobiernos del Canadá y los Estados Unidos relativo al comercio y la producción de productos de la industria del automóvil, tal como nos lo han descrito."

10.111 En segundo lugar, las cartas muestran una evidente analogía en su estructura, contenido y redacción. A ese respecto, el Canadá ha confirmado en las actuaciones ante el Grupo Especial que su Gobierno facilitó a los fabricantes de vehículos de motor pertinentes un proyecto de carta. En tercer lugar, el texto de las cartas demuestra que el Gobierno del Canadá había solicitado que se asumieran

---

[857] *The New Shorter Oxford English Dictionary* (Clarendon Press, 1993), volumen II, 2557.

compromisos específicos en materia de valor añadido en el Canadá.[858] En las actuaciones ante el Grupo Especial, el Canadá ha confirmado que su Gobierno pidió que se asumieran compromisos en materia de valor añadido en el Canadá. Por último, los testimonios de los directores ejecutivos de las empresas pertinentes ante el Congreso de los Estados Unidos confirman también que las cartas se escribieron en respuesta a una solicitud del Gobierno del Canadá.[859]

10.112 Las Comunidades Europeas y el Canadá disienten sobre si las cartas fueron objeto de "negociaciones" entre las empresas pertinentes y el Gobierno del Canadá.[860] Estimamos que las pruebas de que disponemos no son concluyentes para determinar si las cartas fueron o no objeto de negociación entre los fabricantes de vehículos de motor y el Gobierno del Canadá. Sin embargo, el hecho de que no sepamos con claridad si el contenido de las cartas fue o no objeto de negociaciones

---

[858] Una de las cartas dice: "Nos han solicitado que aumentemos el valor añadido en el Canadá en nuestros productos en una cuantía de 121 millones de dólares entre 1964 y finales del año-modelo 1968, como se reseña en la condición 4). También nos han solicitado que esta cantidad se aumente adicionalmente en la medida requerida por la condición 3) que figura más arriba."

[859] *Supra*, párrafo 5.62.

[860] En apoyo de su opinión de que las cartas fueron negociadas con el Gobierno del Canadá, las Comunidades Europeas hacen referencia a las siguientes declaraciones formuladas ante el Congreso de los Estados Unidos: "El Gobierno del Canadá nos pidió que le escribiéramos una carta en la que se expusiera que comprendíamos las disposiciones del acuerdo en su forma final y que respaldáramos los principios en la medida en que los entendíamos, asignándonos un objetivo en virtud del cual, a lo largo de los cuatro años objeto del acuerdo, nos comprometeríamos a aumentar nuestra producción en el Canadá o nuestro valor en el Canadá."

"El Canadá no concluyó el acuerdo hasta haber recibido de los fabricantes de vehículos canadienses seguridades que tenían por objeto proteger y estimular la industria manufacturera del Canadá, mucho menor y menos desarrollada."

> "… debe constar que tuvieron lugar esas conversaciones entre el Gobierno del Canadá y cada uno de los fabricantes de automóviles del Canadá, y que los resultados de esas conversaciones, es decir, las cartas en las que se dan seguridades o se hacen declaraciones de intención, son, desde el punto de vista del Canadá, parte importante de este acuerdo en su conjunto".
>
> "... en el curso de las negociaciones, que duraron muchos, muchos meses, sabíamos que el Ministro de Industria del Canadá estaba celebrando conversaciones con las empresas fabricantes de automóviles del Canadá a fin de conocer sus intenciones con respecto a la producción en el marco de las distintas condiciones derivadas del acuerdo previsto. ... El Gobierno del Canadá tardó algún tiempo en formular el contenido de las cartas, pero yo diría [que tuvimos conocimiento de su contenido] sin duda en el invierno de 1964. ... Imagino que las conversaciones separadas entre las empresas y el Ministro de Industria tuvieron tal vez un contenido común, y que tal vez el Ministro de Industria preparó un proyecto de carta en términos idénticos que estudió con cada una de ellas, y que las empresas canadienses utilizaron esas cartas modificándolas para adecuarlas a sus especiales circunstancias y las devolvieron al Ministerio con un contenido en muchas partes idéntico".

En contraste, el Canadá ha hecho referencia a la siguiente declaración de un director ejecutivo de una de las empresas pertinentes:

"Hablando en nombre de General Motors, puedo decir que *no ha habido acuerdos secretos, no ha habido negociaciones*. El Gobierno del Canadá nos pidió que le escribiéramos una carta en la que se expusiera que comprendíamos las disposiciones del acuerdo en su forma final y que respaldáramos los principios en la medida en que los entendíamos, asignándonos un objetivo en virtud del cual, a lo largo de los cuatro años objeto del acuerdo, nos comprometeríamos a aumentar nuestra producción en el Canadá o nuestro valor en el Canadá." (cursiva añadida por el Canadá)

entre los fabricantes y el Gobierno del Canadá no resta ningún valor a la prueba indiscutible de que las cartas se presentaron en respuesta a una solicitud del Gobierno del Canadá.

10.113 Otro aspecto pertinente del papel que desempeñó el Gobierno del Canadá en la presentación de las Cartas de Compromiso es la relación entre la presentación de esas cartas y la conclusión del Pacto del Automóvil. A ese respecto, las pruebas de que disponemos demuestran que las cartas fueron solicitadas por el Gobierno del Canadá y presentadas por las empresas pertinentes en relación con la conclusión prevista del Pacto del Automóvil. Las cartas se presentaron unos días antes de la firma del Pacto del Automóvil. La frase introductoria de cada una de las cartas hace referencia al "acuerdo entre el Gobierno del Canadá y los Estados Unidos relativo al comercio y la producción de productos de la industria del automóvil". Es evidente que las empresas habían sido informadas acerca de los objetivos y las disposiciones del acuerdo previsto: las cartas hacen referencia a los principales objetivos del acuerdo, expresan el apoyo de las empresas a esos objetivos, y toman nota de las condiciones en las que el Pacto del Automóvil autoriza la importación en el Canadá, en régimen de franquicia, de vehículos de motor y determinadas piezas de esos vehículos. En tres de las cartas, el párrafo que recoge los compromisos relativos al valor añadido en el Canadá comienza con la siguiente frase:

> "Además de cumplir esas condiciones estipuladas, *y con objeto de contribuir a que se alcancen los objetivos del acuerdo* ...". (cursiva añadida)

10.114 Finalmente, en dos cartas la aplicación del Pacto del Automóvil se menciona como condición para asumir los compromisos:

> "Los comentarios que figuran a continuación se basan en el supuesto de que el acuerdo sobre trato en régimen de franquicia previsto tiene el pleno apoyo de los respectivos gobiernos, y de que cabe esperar que el programa prosiga durante un período de tiempo considerable."
>
> y
>
> "Naturalmente, nuestros compromisos están condicionados a la ejecución de ese acuerdo, mediante promulgación de un Decreto y de reglamentos que en lo esencial adopten la forma de los proyectos que ya nos han facilitado, así como a la recepción de una respuesta aceptable a la carta suplementaria adjunta."

10.115 De ello se sigue que la previsión de la conclusión del Pacto del Automóvil fue un factor clave en la decisión de las empresas de responder positivamente a la solicitud del Gobierno del Canadá de que asumieran compromisos relativos al aumento del nivel de valor añadido en el Canadá en sus operaciones. Las empresas también condicionaron sus compromisos a la conclusión y aplicación del Pacto del Automóvil y consideraron que esos compromisos contribuían al logro de los objetivos de dicho Pacto. Dado que las empresas pertinentes, al asumir los compromisos antes de la conclusión del Pacto del Automóvil, estuvieron motivadas por sus expectativas de obtener beneficios derivados de ese acuerdo merced a la exención de los derechos de importación, este aspecto de la relación entre la actuación de las entidades privadas y el papel desempeñado por el Gobierno del Canadá puede entenderse como un compromiso ofrecido por las entidades privadas como condición para obtener un beneficio de un gobierno. Aunque la información de que disponemos no establece concluyentemente que, como alegan las Comunidades Europeas, el Gobierno del Canadá consideraba que los compromisos contenidos en las cartas eran una condición *sine qua non* para la conclusión del Pacto del Automóvil, hay pruebas suficientes para concluir que las actuaciones de las empresas dependían manifiestamente de la actuación (prevista) del Gobierno del Canadá en forma de conclusión de un acuerdo internacional.

10.116 Pasamos a continuación a examinar las cuestiones planteadas por las partes con respecto a si las Cartas de Compromiso son o no vinculantes y de cumplimiento jurídicamente exigible, y si el Gobierno del Canadá verifica o no verifica el cumplimiento de lo establecido en las cartas.

10.117 Las partes disienten sobre si los compromisos contenidos en las Cartas de Compromiso son o no "vinculantes". A ese respecto, observamos en primer lugar que en las cartas se establece que las empresas "se comprometen" a alcanzar objetivos muy específicos y verificables por lo que se refiere al nivel de valor añadido en el Canadá en sus operaciones. En varias cartas se expone con detalle la forma en que las empresas entienden, y la preocupación que para ellas suscitan, aspectos técnicos específicos de la aplicación del criterio de valor añadido, especialmente la metodología para el cálculo del valor añadido en el Canadá, y se ponen de relieve factores que podrían limitar la capacidad de las empresas para alcanzar los objetivos establecidos. En segundo lugar, las cartas indican en varias ocasiones que la palabra "compromiso" se utiliza en su sentido formal. Por ejemplo, en una de las cartas se afirma que:

> "Sin perjuicio de los imponderables arriba citados, nuestra intención es que nuestros afiliados hagan todos los esfuerzos posibles para que se cumplan los objetivos del acuerdo por concertar entre los Gobiernos del Canadá y los Estados Unidos, y para alcanzar la meta indicada lo más rápidamente posible.
>
> (...)
>
> En conclusión, por consiguiente, puedo en este momento afirmar, en primer lugar, que (nombre de la empresa) ha puesto en marcha planes para aumentar el valor añadido en el Canadá en unos 30 millones de dólares en cada uno de los primeros dos años del plan; y, en segundo lugar, que seguimos estudiando formas de cumplir el resto del programa y nos comprometeremos a alcanzar el objetivo total de 121 millones de dólares para finales del año-modelo 1968.
>
> Se prevé que esos estudios tardarán entre tres y cuatro meses en completarse, y cuando hayan finalizado estaré a su disposición para examinar sus resultados con ustedes. Periódicamente, como se ha solicitado, nos complacerá analizar nuestras operaciones en curso y nuestros planes de futuro desarrollo con el Ministro de Industria, y recibir y considerar sus sugerencias."

En tres de las cuatro Cartas de Compromiso los párrafos finales dicen lo siguiente:

> "(nombre de la empresa) acuerda también comunicar al Ministro de Industria, cada tres meses a partir del 1º de abril de 1965, *la información que el Ministro de Industria requiera sobre los progresos realizados por nuestra empresa, así como sobre los planes para cumplir las obligaciones establecidas en la presente carta*. Además, (nombre de la empresa) entiende que el Gobierno realizará anualmente una auditoría sobre las cuestiones descritas en la presente carta. (cursiva añadida)
>
> Entendemos que antes de que finalice el año-modelo 1968 tendremos que estudiar juntos las perspectivas para la industria del automóvil del Canadá y el programa de nuestra empresa."

En una de esas cartas, esos párrafos están precedidos por la siguiente declaración:

> "Los compromisos asumidos en la presente carta habrán de ajustarse en la medida necesaria a las condiciones no sujetas al control de (nombre de la empresa) o de

> cualquier empresa afiliada a (nombre de la empresa), como casos de fuerza mayor, incendio, terremoto, huelga en cualquier fábrica de propiedad de (nombre de la empresa) o de cualquiera de nuestros proveedores, y guerra."

10.118 Habida cuenta de la especificidad de los compromisos; de la precisión con respecto a las modalidades de su aplicación; de la referencia a los compromisos como "obligaciones"; del compromiso de facilitar la información "requerida" por el Ministerio de Industria con respecto a los "progresos realizados ... así como sobre los planes para cumplir" esas obligaciones; y de la referencia explícita a la necesidad de ajustar los compromisos en caso de fuerza mayor, es razonable concluir que las empresas, al presentar estas cartas, asumieron responsabilidad frente al Gobierno del Canadá con respecto al cumplimiento de las condiciones contenidas en las cartas. Estimamos, por consiguiente, que se entendía que los compromisos comprendidos en las cartas eran vinculantes en tanto que obligaciones de las empresas pertinentes, a pesar de que, como aduce el Canadá, las cartas no tengan una condición jurídica específica con arreglo al derecho canadiense.

10.119 El Japón y las Comunidades Europeas aducen que el cumplimiento de lo establecido en las cartas puede requerirse jurídicamente porque no hay nada que impida al Canadá enmendar o derogar la MVTO de 1998 o las SRO para revocar la exención de los derechos de importación en respuesta al incumplimiento de los compromisos contenidos en las Cartas de Compromiso. Las Comunidades Europeas sostienen también que debido al vínculo existente entre la presentación de las Cartas de Compromiso y la conclusión del Pacto del Automóvil, los beneficiarios han dado por supuesto que si incumplieran los compromisos contenidos en las cartas el Gobierno del Canadá revocaría la exención de derechos de importación. El Canadá señala que el cumplimiento de lo establecido en las cartas no puede exigirse jurídicamente porque no hay un fundamento legal en el que las autoridades canadienses puedan apoyarse para denegar el derecho a importar en régimen de franquicia como respuesta al incumplimiento de un compromiso asumido en las cartas. En opinión del Canadá, el hecho de que el cumplimiento de los compromisos contenidos en las cartas pueda requerirse jurídicamente mediante enmiendas de la MVTO y las SRO es irrelevante, ya que los Acuerdos de la OMC sólo tratan medidas efectivamente aplicadas por los Miembros. El Canadá rechaza además, por considerar que no está fundamentado en prueba alguna, el argumento de las Comunidades Europeas de que ha existido un entendimiento tácito entre las empresas y el Gobierno en el sentido de que la exención de derechos de importación se revocaría en caso de incumplimiento de los compromisos establecidos en las cartas.

10.120 La información de que disponemos revela que el Canadá no ha tomado medidas para establecer una autoridad jurídica específica en el marco del derecho interno que permita a su Gobierno actuar en respuesta al incumplimiento por las empresas de los compromisos asumidos en las cartas. Concretamente, no hay en los instrumentos jurídicos adoptados por el Canadá en relación con la aplicación interna del Pacto del Automóvil nada que indique que la exención de derechos de importación pueda revocarse en caso de incumplimiento de dichos compromisos. A ese respecto, estimamos que los argumentos de las Comunidades Europeas y el Japón de que el Canadá podría tomar medidas para requerir jurídicamente el cumplimiento de los compromisos mediante una enmienda de las disposiciones pertinentes son en cierto modo simples especulaciones.

10.121 Sin embargo, no creemos que tenga una importancia decisiva determinar si el cumplimiento de las Cartas de Compromiso puede requerirse jurídicamente utilizando sanciones en caso de incumplimiento mediante la revocación de la exención de derechos de importación. Antes bien, los procedimientos para el suministro de información al Ministro de Industria, el compromiso de "estudiar juntos las perspectivas para la industria del Canadá y el programa de nuestra empresa" y la realización de una auditoría anual demuestran que el Gobierno del Canadá desempeñaría un papel activo en la determinación del cumplimiento de los compromisos. La elección de un mecanismo informal con respecto a la aplicación de las cartas en lugar de un mecanismo de aplicación formal que

entrañe la posibilidad de dictar sanciones en caso de incumplimiento no significa que el Gobierno del Canadá no tiene una participación activa en el cumplimiento de esos compromisos. En relación con esto último, observamos que en las actuaciones ante el Grupo Especial el Canadá ha confirmado que al menos hasta el año-modelo 1996 compiló anualmente información relativa al logro de los niveles de valor añadido en el Canadá estipulados en las Cartas de Compromiso.

10.122 En suma, las pruebas de que dispone el Grupo Especial demuestran que: i) las empresas, al asumir los compromisos contenidos en las cartas, actuaron a solicitud del Gobierno del Canadá; ii) la conclusión prevista del Pacto del Automóvil fue un factor clave en la decisión de las empresas de asumir esos compromisos; iii) las empresas aceptaron responsabilidad frente al Gobierno del Canadá con respecto al cumplimiento de los compromisos contenidos en las cartas, que caracterizaron como "obligaciones" y en relación con las cuales se comprometieron a facilitar información al Gobierno del Canadá e indicaron que entendían que ese Gobierno realizaría auditorías anuales; y iv) al menos hasta el año-modelo 1996, el Gobierno del Canadá compiló anualmente información sobre el cumplimiento de las condiciones previstas en las cartas.

10.123 Basándonos en esas pruebas, estimamos que la participación del Gobierno del Canadá en las medidas adoptadas por las cuatro empresas justifica que los compromisos contenidos en las Cartas de Compromiso puedan considerarse "prescripciones" en el sentido del párrafo 4 del artículo III. Cuando un gobierno solicita a una empresa que asuma compromisos tan específicos como los contenidos en las Cartas de Compromiso y los haga figurar por escrito en cartas dirigidas al gobierno, y cuando las empresas caracterizan esos compromisos como "obligaciones" sobre cuyo cumplimiento se comprometen a consultar al gobierno y a facilitarle información, es evidente que se ha producido una actuación de las entidades privadas dirigida por el gobierno o como mínimo prevista por éste. Que las cartas no tengan una condición jurídica específica en el derecho canadiense en el sentido de que no son contratos o instrumentos jurídicos no invalida el hecho de que la acción gubernamental indujo eficazmente a las empresas a asumir compromisos frente al Gobierno canadiense con respecto al desarrollo de sus operaciones mercantiles en el Canadá en una forma que las empresas consideraban vinculante. El sentido corriente del término "prescripción" no respalda la tesis según la cual cuando un gobierno induce a una empresa a asumir ante él un compromiso claramente especificado y verificable de actuar en una determinada forma, ese compromiso sólo puede considerarse como una "prescripción" si está consagrado en un instrumento de naturaleza jurídica definida en la legislación del país de que se trate.

10.124 Tomamos nota del argumento del Canadá de que, con independencia de la condición pasada de las cartas, éstas no son actualmente "prescripciones". El Canadá sostiene que antes incluso de que los demandantes plantearon el presente asunto, el Canadá había declarado públicamente que las cartas no eran vinculantes, y que ha dejado totalmente de tomar medidas para verificar si las empresas logran alcanzar las cantidades contenidas en las cartas.

10.125 Observamos que, salvo en lo que respecta a las condiciones relativas al logro de un nivel específico de valor añadido en el Canadá en 1968, los compromisos asumidos en las cartas no estaban sujetos a limitaciones temporales. Los compromisos de aumentar el valor añadido en el Canadá en un porcentaje especificado del crecimiento del mercado se aplicaban a "cada año-modelo por encima del año-modelo precedente". No hay en las cartas fecha de caducidad. Las pruebas de que dispone el Grupo Especial indican que los compromisos no se han revocado.

10.126 La información de que disponemos no indica que las empresas pertinentes no se consideren ya obligadas ante el Gobierno del Canadá a cumplir los compromisos contenidos en las cartas. Por el contrario, las declaraciones formuladas en octubre y noviembre de 1997 por los directores ejecutivos de Ford Motor Company of Canada y Chrysler Canada Ltd. sugieren que esas empresas seguían considerando que esos compromisos eran para ellas de cumplimiento obligatorio ("cada miembro

debe cumplir un compromiso del 60 por ciento de valor añadido en el Canadá" y "hemos superado sobradamente esos requisitos").[861] Observamos también que en una publicación fechada el 10 de junio de 1998, donde figura información de antecedentes sobre el Pacto del Automóvil, el Departamento de Industria del Canadá hace referencia explícita a compromisos asumidos por los fabricantes por lo que respecta al valor añadido en el Canadá:

> "Los montadores también se comprometieron a alcanzar un VAC en el montaje de vehículos y/o la producción de piezas por una cuantía en dólares fija establecida para cada empresa (valor 1964), más el 60 por ciento del crecimiento anual del valor de sus ventas de coches en el Canadá, el 50 por ciento del crecimiento de las ventas de camiones, y el 40 por ciento del crecimiento de las ventas de autobuses. Esas condiciones han sido reseñadas en una carta de compromiso por cada empresa y, aunque no son vinculantes, por lo general se han cumplido."

10.127 Esto sugiere claramente que ya en junio de 1998 el Gobierno del Canadá consideraba esos compromisos como parte de su política relativa a la aplicación del Pacto del Automóvil, y que al menos en aquel momento poseía la información necesaria para determinar el grado de cumplimiento de las condiciones contenidas en las Cartas de Compromiso. Por último, aunque el Canadá ha indicado que ha dejado de verificar el cumplimiento de los compromisos, recordamos que la información de que disponemos en ningún caso sugiere que dicho Gobierno haya tomado medidas para rescindir los compromisos.

10.128 Dadas esas circunstancias, estimamos que la información facilitada por el Canadá durante las actuaciones del Grupo Especial en el sentido de que recientemente ha dejado de compilar información sobre las cantidades de VAC contenidas en las Cartas de Compromiso no es fundamento suficiente para que concluyamos que las cartas no deban ya tratarse como "prescripciones" en el sentido del párrafo 4 del artículo III desde la fecha en que se estableció el mandato de este Grupo Especial.

10.129 Estimamos que, en tanto que prescripciones en el sentido del párrafo 4 del artículo III, los compromisos contenidos en las Cartas de Compromiso con respecto al valor añadido en el Canadá afectan a la venta o uso en el mercado interno de los productos importados y otorgan a esos productos un trato menos favorable que a los productos similares nacionales, porque es más fácil cumplir esos compromisos si se usan productos nacionales que si se usan productos importados. En ese sentido, recordamos que en nuestro análisis de las alegaciones planteadas con respecto a las prescripciones en materia de VAC establecidas en la MVTO de 1998 y las SRO hemos rechazado el argumento del Canadá de que una medida relacionada con el uso de productos nacionales sólo es incompatible con el párrafo 4 del artículo III si requiere *de jure* o *de facto* la utilización de productos nacionales. De manera análoga, recordamos nuestra opinión, expresada en relación con lo anterior, de que los efectos comerciales reales de las prescripciones en materia de VAC no tienen valor jurídico en el contexto del párrafo 4 del artículo III. Por consiguiente, no creemos necesario examinar los argumentos de las partes sobre si las empresas pertinentes pueden o no cumplir fácilmente los compromisos contenidos en las cartas.

10.130 Habida cuenta de las anteriores consideraciones, **constatamos** que el Canadá actúa en forma incompatible con el párrafo 4 del artículo III del GATT al otorgar a los productos importados un trato menos favorable que a los productos similares nacionales por lo que respecta a su venta o uso en el mercado interior como resultado de las condiciones relativas al valor añadido en el Canadá contenidas en las Cartas de Compromiso.

---

[861] *Supra*, párrafos 5.49 y 5.50.

10.131 Por las razones expuestas en el párrafo 10.91, no consideramos necesario hacer una constatación sobre si esas condiciones son incompatibles con el párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo sobre las MIC.

b) Prescripciones en materia de proporción

10.132 Procedemos a continuación a examinar si el Canadá actúa en forma incompatible con el párrafo 4 del artículo III del GATT al aplicar las disposiciones de la MVTO de 1998 y de las SRO específicas por empresas que estipulan como condición para la importación de vehículos de motor en régimen de franquicia que los fabricantes mantengan una determinada proporción entre el valor de venta neto de los vehículos producidos en el Canadá y el valor de venta neto de todos los vehículos de esa categoría vendidos para consumo en el Canadá ("prescripciones en materia de proporción").

10.133 Observamos que si bien las Comunidades Europeas nos piden expresamente que constatemos que esas prescripciones en materia de proporción son incompatibles con el párrafo 4 del artículo III del GATT, en la presentación inicial de los argumentos del Japón este país no solicita que se haga esa constatación.[862] En su exposición, el Japón presenta varios argumentos sobre la cuestión y se reserva el derecho a ampliar las alegaciones formuladas al respecto en su solicitud de establecimiento de un grupo especial.[863] En la primera reunión con las partes, rechazamos una objeción preliminar presentada por el Canadá con respecto a la reserva hecha por el Japón de su derecho a ampliar esas alegaciones.[864] En esa reunión hicimos también varias preguntas al Japón sobre los argumentos que había presentado en su exposición inicial con respecto a la incompatibilidad de las prescripciones en materia de proporción con el párrafo 4 del artículo III.[865] Aunque el Japón respondió que abordaría en su réplica las cuestiones planteadas por el Grupo Especial, sus ulteriores argumentos nada dicen sobre la cuestión de la presunta incompatibilidad de las prescripciones en materia de proporción con el párrafo 4 del artículo III.

10.134 Dado que la solicitud de constataciones formulada por el Japón en su argumentación inicial no incluye la cuestión de la incompatibilidad de las prescripciones en materia de proporción con el párrafo 4 del artículo III, y que posteriormente el Japón no ha presentado argumentos sobre esta cuestión en el curso de las actuaciones del Grupo Especial y no ha respondido a nuestras preguntas, concluimos que el Japón no ha alegado que las prescripciones en materia de proporción son incompatibles con el párrafo 4 del artículo III del GATT. Por lo demás, aun suponiendo, a efectos de argumentación, que las alegaciones presentadas por el Japón en su exposición inicial pueden caracterizarse correctamente como una alegación, constatamos que el Japón no la ha fundamentado. Por tanto, nos limitaremos a considerar la alegación presentada por las Comunidades Europeas.

10.135 Las Comunidades Europeas alegan que las prescripciones en materia de proporción previstas en la MVTO de 1998 y las SRO son incompatibles con el párrafo 4 del artículo III porque otorgan a los vehículos de motor importados un trato menos favorable que a vehículos de motor similares nacionales por lo que respecta a su venta en el mercado interior.

10.136 Como se ha observado más arriba, las partes están de acuerdo en que la MVTO y las SRO están englobadas en la expresión "cualquier ley, reglamento o prescripción" en el párrafo 4 del

---

[862] *Supra*, párrafo 3.1.

[863] *Supra*, párrafo 4.2.

[864] *Supra*, sección VI.C.

[865] *Supra*, pregunta 14 formulada por el Grupo Especial.

artículo III. Tampoco se discute que las prescripciones en materia de proporción se aplican a los vehículos de motor importados y nacionales que son productos similares en el sentido del párrafo 4 del artículo III.

10.137 En opinión de las Comunidades Europeas, las prescripciones en materia de proporción "afectan" a la venta en el mercado interior de vehículos de motor porque ofrecen un incentivo para limitar las ventas de vehículos de motor importados, modificando así las condiciones de la competencia entre esos vehículos y los vehículos de motor nacionales, cuya venta en el mercado interior no está sujeta a restricciones análogas.

10.138 En apoyo de su opinión de que las prescripciones en materia de proporción otorgan a los vehículos de motor importados un trato menos favorable que a los vehículos similares nacionales por lo que respecta a su venta en el mercado interior, las Comunidades Europeas sostienen que las prescripciones en materia de proporción fijan un límite máximo al valor de venta total de todos los vehículos de motor vendidos para consumo en el Canadá que en la práctica sólo restringe las ventas de vehículos de motor importados. Aunque un aumento del valor de venta de los vehículos de motor producidos en el Canadá por el beneficiario ocasionará automáticamente un incremento idéntico en el valor de las ventas nacionales permitidas, un aumento de las importaciones de vehículos de motor no entraña un aumento del valor de las ventas nacionales permitidas. Como consecuencia de ello, los beneficiarios no pueden vender en el Canadá, sin perder su derecho a obtener la exención de derechos de importación, ningún vehículo de motor importado por encima de una cierta cantidad que está directamente relacionada con el valor de venta de su producción nacional de vehículos de motor. Al no fijarse un límite similar a la venta en el mercado interior de vehículos de motor nacionales, las prescripciones en materia de proporción otorgan a los vehículos de motor importados un trato menos favorable por lo que respecta a su venta en el mercado interior del Canadá.

10.139 En respuesta a preguntas formuladas por el Grupo Especial, las Comunidades Europeas han declarado que alegan que las prescripciones en materia de proporción limitan la venta en el mercado interior del Canadá de vehículos de motor *importados al amparo de la exención arancelaria*[866], y que las prescripciones en materia de proporción son medidas internas en el sentido del artículo III y no medidas en la frontera, porque limitan el derecho a vender en el Canadá vehículos ya importados en el Canadá al amparo de la exención arancelaria.[867] Procedemos, por consiguiente, en el entendimiento de que la alegación de las Comunidades Europeas se centra en las repercusiones de las prescripciones en materia de proporción sobre la venta en el mercado interior de los vehículos de motor que se han importado en régimen de franquicia.

10.140 El Canadá sostiene que las prescripciones en materia de proporción no están comprendidas en el ámbito de aplicación del párrafo 4 del artículo III porque no afectan a la venta en el mercado interior del Canadá de ningún vehículo de motor, ya sea importado o nacional. En opinión del Canadá, el argumento de las Comunidades Europeas de que las prescripciones en materia de proporción entrañan una restricción de la venta en el mercado interior de vehículos de motor importados se basa en una interpretación errónea del funcionamiento de las prescripciones en materia de proporción. En ese sentido, el Canadá señala que como los fabricantes siempre pueden asegurarse de que no superan las proporciones establecidas pagando derechos sobre los vehículos de motor importados, las proporciones no pueden limitar la venta de vehículos importados en el mercado interior. Las prescripciones en materia de proporción afectan a la importación de vehículos de motor en la medida en que limitan el valor total de los vehículos de motor que un fabricante puede importar

[866] *Supra*, párrafo 7.164.

[867] *Supra*, párrafo 7.165.

en régimen de franquicia. Sin embargo, las prescripciones en materia de proporción no afectan a las condiciones de venta de los vehículos de motor después de su importación. En ese sentido, el Canadá argumenta que las Comunidades Europeas no distinguen entre las medidas que afectan a la importación de productos y las medidas que afectan a los productos importados después de su importación.

10.141 A la luz de la alegación de las Comunidades Europeas y de los argumentos en contrario del Canadá, debemos determinar si las prescripciones en materia de proporción afectan, y en qué medida, a las condiciones de venta en el mercado interior del Canadá de vehículos de motor importados al amparo de la exención de derechos de importación, es decir, los vehículos de motor importados en régimen de franquicia por beneficiarios de la MVTO de 1998 y de las SRO específicas por empresas, en comparación con las condiciones de venta de vehículos similares producidos en el Canadá por los beneficiarios. Concretamente, debemos establecer si las prescripciones en materia de proporción entrañan o no una restricción del "derecho a vender en el Canadá vehículos ya importados al amparo de la exención arancelaria", como alegan las Comunidades Europeas y niega el Canadá.

10.142 Las prescripciones en materia de proporción significan que debe mantenerse una determinada proporción entre el valor de venta neto de los vehículos producidos por el fabricante y el valor de venta neto de todos los vehículos de esa categoría vendidos por el fabricante para consumo en el Canadá. El valor de venta neto de todos los vehículos vendidos para consumo en el Canadá incluye el valor de los vehículos nacionales y el valor de los vehículos que se han importado en régimen de franquicia, pero no incluye el valor de los vehículos de motor cuya importación ha estado sujeta al pago de derechos. Como consecuencia de las prescripciones en materia de proporción, el valor de venta neto de todos los vehículos de una categoría vendidos para consumo en el Canadá por un fabricante no puede superar en una determinada cantidad el valor de venta de los vehículos de esa categoría producidos en el Canadá por el mismo fabricante.

10.143 Como las prescripciones en materia de proporción se aplican al "valor de venta neto de todos los vehículos de esa categoría vendidos para consumo en el Canadá", no hay distinción formal entre los vehículos basada en su origen. Por consiguiente, a primera vista la limitación del valor de venta de los vehículos vendidos para consumo en Canadá no entraña una distinción entre vehículos importados y vehículos nacionales. Lo que debemos determinar es si en la práctica esa limitación supone una restricción de la venta en el mercado interior de vehículos de motor que se han importado en régimen de franquicia, sin que se imponga una restricción análoga a la venta en el mercado interior de los vehículos de motor similares producidos en el país.

10.144 Observamos que si un vehículo importado al amparo de la exención de derechos se vende para consumo en el Canadá, el valor de venta de ese vehículo ocasionará un aumento en el valor de venta neto de los vehículos vendidos para consumo en el Canadá, pero no afectará al valor de venta neto de los vehículos producidos en el Canadá. Por consiguiente, la proporción entre esos valores disminuirá. Por otro lado, en el caso de los vehículos producidos en el país, su producción y venta ocasionará incrementos idénticos en el valor de venta neto de los vehículos producidos en el Canadá y el valor de venta neto de los vehículos vendidos para consumo en el Canadá. Por consiguiente, la proporción entre esos valores no se verá afectada.

10.145 De ello se sigue que, como resultado de las prescripciones en materia de proporción, el valor de venta neto de los vehículos vendidos para consumo en el Canadá e importados en régimen de franquicia está sujeto a un límite. El máximo valor de venta posible de los vehículos vendidos para consumo en el Canadá e importados en régimen de franquicia se alcanza si un fabricante exporta toda su producción nacional de vehículos, en cuyo caso el valor de venta neto de los vehículos vendidos para consumo en el Canadá atribuible a los vehículos que se han importado en régimen de franquicia es igual al valor de venta neto de los vehículos producidos en el Canadá por el fabricante.

10.146 Con todo, la mera existencia de una limitación del valor de venta neto de los vehículos de motor vendidos para consumo en el Canadá e importados en régimen de franquicia no es de por sí suficiente para hacer una constatación favorable a la alegación de las Comunidades Europeas. En efecto, para fundamentar esa alegación debe probarse que esa limitación es consecuencia de una restricción de la venta en el mercado interior de esos vehículos de motor importados. En otras palabras, debe demostrarse que como consecuencia de las prescripciones en materia de proporción, los vehículos de motor que han sido importados en régimen de franquicia están sujetos a restricciones por lo que respecta a su venta en el mercado interior del Canadá.

10.147 Observamos a ese respecto que cuando el valor de venta neto de los vehículos de motor importados en régimen de franquicia vendidos para consumo en el Canadá alcanza el límite que permiten las prescripciones en materia de proporción, el beneficiario pierde el derecho a importar en régimen de franquicia. Por consiguiente, toda venta ulterior en el Canadá de vehículos de motor importados será una venta de vehículos por los que se han pagado derechos de importación. Al mismo tiempo, los vehículos ya importados en régimen de franquicia no se verán afectados. Observamos que las Comunidades Europeas no han presentado objeciones a la explicación del Canadá de este aspecto del funcionamiento de las prescripciones en materia de proporción.[868]

10.148 Estimamos, por consiguiente, que el efecto de las prescripciones en materia de proporción en tanto que limitan la parte del valor de venta neto de todos los vehículos vendidos para consumo en el Canadá atribuible a los vehículos que han sido importados en régimen de franquicia es consecuencia directa del hecho de que, superado un cierto valor de las importaciones, las ulteriores importaciones de vehículos de motor están sujetas al pago de derechos de importación. Esa limitación del valor de venta neto de los vehículos de motor importados en régimen de franquicia no se basa en una restricción de la venta en el mercado interior de esos vehículos de motor con posterioridad a su importación. Aunque las Comunidades Europeas alegan que las prescripciones en materia de proporción limitan el derecho a vender en el Canadá vehículos ya importados al amparo de la exención arancelaria, no han demostrado en qué forma las prescripciones en materia de proporción podrían dar lugar a una situación en la que un fabricante de vehículos de motor autorizado a importar un vehículo en régimen de franquicia tiene que afrontar subsiguientemente una limitación de su "derecho a vender" ese vehículo en el Canadá. Lo que las Comunidades Europeas caracterizan como una "limitación" de la venta en el mercado interior de esos vehículos es de hecho una limitación del valor de los vehículos que pueden importarse en régimen de franquicia.

10.149 A los efectos del artículo III, la forma en que las prescripciones en materia de proporción afectan al trato acordado a los vehículos de motor por lo que respecta a las condiciones de su importación es irrelevante. En consecuencia, el hecho de que exista una limitación del valor de venta neto de los vehículos que pueden importarse en régimen de franquicia no puede constituir un fundamento para constatar una infracción del párrafo 4 del artículo III. El hecho de que las ventas en el mercado interior de vehículos nacionales no estén sujetas a una limitación "similar" carece asimismo de importancia. Por definición, una infracción del artículo III no puede establecerse sobre la base de una comparación entre las condiciones de venta en el mercado interior de los productos nacionales y las condiciones de importación de los productos importados.

10.150 Habida cuenta de las anteriores consideraciones, **constatamos** que las Comunidades Europeas no han demostrado que el Canadá, al aplicar prescripciones en materia de proporción en virtud de la MVTO de 1998 y las SRO como una de las condiciones determinantes de la autorización para importar vehículos de motor en régimen de franquicia, está otorgando a los vehículos de motor importados en régimen de franquicia un trato menos favorable, por lo que respecta a su venta en el

[868] *Supra*, párrafo 6.369.

mercado interior, que a los vehículos de motor nacionales similares. Rechazamos, por tanto, la alegación de incompatibilidad de las prescripciones en materia de proporción con el párrafo 4 del artículo III formulada por las Comunidades Europeas. Como consecuencia de esa constatación, debemos también rechazar la alegación de las Comunidades Europeas de que esas prescripciones son incompatibles con el párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo sobre las MIC. Observamos a este respecto que las Comunidades Europeas alegan que esas prescripciones en materia de proporción son medidas de inversión relacionadas con el comercio incompatibles con el párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo sobre las MIC porque infringen el párrafo 4 del artículo III del GATT.

C. ALEGACIONES EN VIRTUD DEL ACUERDO SMC

10.151 Las Comunidades Europeas y el Japón alegan que la exención de derechos de importación otorgada por el Gobierno del Canadá a determinados fabricantes de vehículos de motor en virtud de la MVTO de 1998 y las SRO constituye una subvención en el sentido del artículo 1 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (Acuerdo SMC). Alegan asimismo que, como esa exención se otorga cuando se cumplen determinadas prescripciones en materia de proporción y prescripciones en materia de VAC, dicho otorgamiento está supeditado a los resultados de exportación en el sentido del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC y al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados en el sentido del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC, y por tanto prohibido en virtud de esas disposiciones.

1. Prescripciones en materia de proporción

10.152 En opinión de las Comunidades Europeas y el Japón, la exención de derechos de importación significa que no se recaudan ingresos públicos que en otro caso se percibirían, y por lo tanto que existe una contribución financiera en el sentido del artículo 1.1 a) 1) ii) del Acuerdo SMC. Esta exención de derechos de importación confiere una ventaja a los fabricantes involucrados porque se les permite retener fondos que de otra manera tendrían que haber pagado como derechos de importación. Los demandantes estiman además que la exención de derechos de importación está supeditada, *de facto* y *de jure*, a los resultados de la exportación, porque para obtenerla han de alcanzarse proporciones entre la producción y la venta que obligan al fabricante beneficiario a exportar.

10.153 El Canadá sostiene que la exención de derechos de importación no constituye una subvención en el sentido del artículo 1 del Acuerdo ni una subvención a la exportación en el sentido del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo. La finalidad básica del Acuerdo SMC es imponer disciplinas a las subvenciones que distorsionan el comercio, y caracterizar una medida que facilita las importaciones como una distorsión inaceptable del comercio sería contrario al objetivo de liberalización del comercio. Además, la exención de derechos de importación no es similar a ninguna de las prácticas identificadas en la Lista ilustrativa de subvenciones a la exportación que figura en el Anexo I del Acuerdo SMC (Lista ilustrativa).

10.154 El Canadá sostiene que las prescripciones en materia de proporción no hacen que la exención de derechos de importación esté supeditada *de jure* a los resultados de exportación, porque no hay en la MVTO de 1998 ni en ninguna de las SRO nada que indique que la exención de derechos de importación sólo puede obtenerse si los resultados de exportación de los fabricantes involucrados alcanzan un nivel específico. El Canadá aduce también que las prescripciones en materia de proporción no hacen que la exención de derechos de importación esté supeditada *de facto* a los resultados de exportación, porque la exención de derechos de importación no está "vinculada" a las exportaciones o a los ingresos de exportación en el sentido de la nota 4 del Acuerdo SMC. En este contexto, el Canadá explica en qué modo la exención de derechos de importación es, a su entender, totalmente independiente del volumen de las exportaciones.

a) Orden en que se abordarán las cuestiones

10.155 El apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC estipula que las subvenciones "en el sentido del artículo 1" que estén supeditadas a los resultados de exportación se considerarán prohibidas. Por consiguiente, para que una medida se considere una subvención a la exportación en el sentido del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC, habrá de ser una subvención en el sentido del artículo 1 de dicho Acuerdo. En consecuencia, examinaremos en primer lugar si la exención de derechos de importación identificada por las Comunidades Europeas y el Japón es una subvención en el sentido del artículo 1 del Acuerdo SMC, para analizar después si esa subvención está supeditada a los resultados de exportación en el sentido del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo.

b) Si la exención de derechos de importación es una subvención en el sentido del artículo 1

10.156 En su parte pertinente, el párrafo 1 del artículo 1 del Acuerdo SMC estipula que:

> "A los efectos del presente Acuerdo, se considerará que existe subvención:
>
> a) 1) cuando haya una contribución financiera de un gobierno o de cualquier organismo público en el territorio de un Miembro (denominados en el presente Acuerdo 'gobierno'), es decir:
>
> ...
>
> ii) cuando se condonen o no se recauden ingresos públicos que en otro caso se percibirían (por ejemplo, incentivos tales como bonificaciones fiscales) (*nota a pie de página omitida*);
>
> ...
>
> y
>
> b) con ello se otorgue un beneficio".

Del párrafo 1 del artículo 1 se desprende claramente que deben cumplirse dos criterios para que se considere que existe subvención en el sentido de ese artículo. En primer lugar debe haber una contribución financiera de un gobierno. En segundo lugar, con ello debe otorgarse un beneficio. Examinaremos sucesivamente esos criterios.

i) Contribución financiera de un gobierno

10.157 Las Comunidades Europeas aducen que como los derechos de aduana son impuestos, recaudados y percibidos por el Gobierno del Canadá, constituyen "ingresos públicos". Dado que la importación de vehículos de motor en el Canadá está en principio sujeta al pago de derechos de aduana, una exención de esos derechos significa que el Gobierno del Canadá está "dejando de percibir" ingresos que en otro caso "se percibirían". Por consiguiente, existe una contribución financiera en el sentido del artículo 1.1 a) 1) ii) del Acuerdo SMC. El Japón aduce que los "ingresos públicos" se recaudan mediante impuestos interiores y otras cargas, incluidos los derechos de aduana. Como se dejan de percibir ingresos públicos cuando se exime del pago de un derecho de aduana, la exención de derechos de importación constituye una contribución financiera.

10.158 El Canadá aduce que una exención de los derechos de importación aplicables a determinados productos no constituye necesariamente un ingreso público no recaudado en el sentido del artículo 1.1 a) 1) ii). Si fuera así, existiría una subvención cada vez que un Miembro aplicara unilateralmente un tipo arancelario inferior al consolidado. Caracterizar este programa como "subvención" sería contrario al objeto y fin del Acuerdo sobre la OMC, donde se establece expresamente que las reducciones arancelarias contribuyen a los objetivos del Acuerdo.

10.159 Se recordará que con arreglo al artículo 1 del Acuerdo SMC existe contribución financiera, y por ello una posible subvención, cuando "se condonen o no se recauden ingresos públicos que en otro caso se percibirían (por ejemplo, incentivos tales como bonificaciones fiscales)". En el *New Shorter Oxford English Dictionary*, el término "*revenue*" (renta, ingresos) se define como "los ingresos anuales de un gobierno o un Estado, procedentes de cualquier fuente, con los que se sufraga el gasto público"[869], la expresión "otherwise" (en otro caso) se define, entre otras cosas, como "en otras circunstancias"[870], y la expresión "due" (en la disposición analizada "se percibirían") se define como, entre otras cosas, "que se debe o es pagadero como obligación o deuda".[871]

10.160 Al examinar la exención de derechos de importación otorgada por el Canadá a la luz del sentido corriente de las palabras arriba citadas, consideramos que los derechos de aduana representan "ingresos públicos". Con respecto a si los derechos de aduana de que se trata en el presente caso representan ingresos públicos que en otro caso se percibirían, recordamos que la exención de derechos de importación se otorga a determinados importadores y no a otros, y consideramos además que, de no existir la exención de derechos de importación, las importaciones de los fabricantes beneficiarios dispensados del pago de derechos por esa exención estarían sujetas a dicho pago. Con respecto a si esos derechos de aduana representan la condonación o no recaudación de ingresos públicos que en otro caso se percibirían, recordamos que el Canadá aplica a los vehículos de motor originarios de países no signatarios del TLCAN derechos NMF a un tipo del 6,1 por ciento. Recordamos asimismo que se siguen aplicando determinados derechos a las importaciones originarias de los países signatarios del TLCAN. Aunque los camiones ligeros procedentes de México y todos los vehículos de motor procedentes de los Estados Unidos entran en Canadá en régimen de franquicia en virtud del TLCAN, los vehículos de motor procedentes de México que no sean camiones ligeros están sujetos al pago de derechos del 1,3 o el 2,4 por ciento.[872] Recordamos, finalmente, que para que el trato arancelario preferencial aplicable a las importaciones originarias de países signatarios del TLCAN pueda aplicarse a los vehículos de motor éstos deben satisfacer determinadas normas de origen y requisitos en materia de presentación de informes que no son aplicables para recibir la exención de derechos de importación en litigio en la presente diferencia. Por consiguiente, ni siquiera los vehículos de motor importados de México y los Estados Unidos en una categoría arancelaria sujeta a derechos nulos disfrutarían necesariamente de trato en régimen de franquicia si no existiera la exención de derechos de importación. En consecuencia, si no se otorgara a determinadas empresas la exención de derechos de importación en virtud de la MVTO de 1998 y las SRO, esas empresas estarían obligadas a pagar derechos de hasta un 6,1 por ciento sobre los vehículos de motor de que se trata. Constatamos, en consecuencia, que la exención de derechos de importación constituye una "condonación" de ingresos públicos que "en otro caso se percibirían".

---

[869] *The New Shorter Oxford English Dictionary* (Clarendon Press, 1993), volumen 2, 2579.

[870] Ibíd., 2032.

[871] *The New Shorter Oxford Dictionary* (Clarendon Press, 1993), volumen 1, 761.

[872] Véase *supra*, nota 492.

10.161 Abordamos ahora el argumento del Canadá de que si una exención de derechos de importación se tratara necesariamente como un caso de condonación o no recaudación de ingresos públicos, existiría una subvención siempre que un Miembro de la OMC aplicara un tipo inferior a su tipo consolidado, lo que sería contrario al objeto y fin del Acuerdo sobre la OMC, donde se establece expresamente que las reducciones arancelarias contribuyen a los objetivos del Acuerdo. A nuestro entender, el tipo consolidado por un Miembro representa simplemente el derecho *máximo* que ese Miembro puede imponer a las importaciones procedentes de Miembros de la OMC. El mero hecho de que un Miembro de la OMC aplique un nivel arancelario inferior al tipo consolidado no significaría que está condonando o dejando de recaudar ingresos que "en otro caso se percibirían". Sin embargo, es más importante destacar que si bien el preámbulo del Acuerdo sobre la OMC reconoce que la "reducción sustancial de los aranceles aduaneros" contribuye al logro de determinados objetivos del Acuerdo sobre la OMC, de ello no se sigue que las reducciones arancelarias serán siempre compatibles con la normativa de la OMC. Por ejemplo, la reducción de aranceles en forma discriminatoria constituiría una violación del artículo I del GATT de 1994. De manera análoga, consideramos que la condonación o no recaudación de ingresos públicos que en otro caso se percibirían en forma de derechos de aduana, y específicamente en el sentido del artículo 2, puede ser la base de una subvención que está sujeta a las disciplinas del Acuerdo SMC.[873]

10.162 El Canadá aduce también que si una exención de derechos de importación se tratara necesariamente como ingresos no recaudados, siempre existiría una subvención cuando un Miembro de la OMC otorgara preferencias generalizadas o reembolsara derechos de aduana. Sin embargo, a nuestro entender, los ejemplos presentados por el Canadá implican aspectos de hecho y de derecho distintos de los del presente asunto. Por ejemplo, un sistema generalizado de preferencias otorga un trato favorable a determinados productos de determinados países, y *todos* esos productos de esos países reciben trato favorable. La situación es distinta en el presente asunto, donde *algunos* importadores de un producto -los fabricantes beneficiarios- se benefician de un trato más favorable que otros importadores *del mismo producto procedente del mismo país*. En lo tocante a la devolución de cargas a la importación, el apartado i) de la Lista ilustrativa indica las circunstancias en que la remisión o la devolución de cargas a la importación constituye una subvención a la exportación. Leído en conjunción con la nota 1 del Acuerdo SMC, cabe interpretar que el apartado i) indica -aunque ésta no es una cuestión que tengamos que decidir en la presente diferencia- que una devolución de cargas a la importación no excesiva no debe considerarse como subvención en el sentido del artículo 1 del Acuerdo.

10.163 Habiendo concluido que la exención de derechos de importación otorgada por el Canadá constituye una "condonación o no recaudación de ingresos públicos que en otro caso se percibirían" en el sentido del artículo 1.1 a) 1) ii) del Acuerdo SMC, constatamos que dicha exención representa una contribución financiera en el sentido del artículo 1.1 a) 1) del Acuerdo.

ii) Beneficio

10.164 Tras constatar que existe una contribución financiera por parte del Gobierno del Canadá mediante la exención de derechos de importación otorgada a determinados fabricantes de vehículos de motor, debemos a continuación examinar el segundo criterio establecido en la definición de subvención en el artículo 1, es decir, el beneficio.

---

[873] Nuestras conclusiones a este respecto son coherentes con las del Grupo Especial encargado del asunto *Indonesia - Automóviles*. En esa diferencia, el Grupo Especial constató que las exenciones de derechos de importación entrañaban la condonación o no recaudación de ingresos públicos que en otro caso se percibirían. Informe del Grupo Especial sobre el asunto *Indonesia - Automóviles, supra* , nota 270, párrafo 14.155.

10.165 En el *New Shorter Oxford English Dictionary*, el término "beneficio" se define, entre otras cosas, como "una ventaja".[874] A su vez, el Órgano de Apelación indicó lo siguiente en el asunto *Canadá - Aeronaves*:

> "Según el diccionario, el significado de la palabra 'benefit' (beneficio) es ventaja, bien, obsequio, provecho, o, más en general, un factor o circunstancia favorable o útil (*nota a pie de página omitida*) ... Estas definiciones confirman también que el Grupo Especial tuvo razón en declarar que 'es evidente que el sentido corriente de "beneficio" supone algún tipo de ventaja (*nota a pie de página omitida*)'."[875]

En nuestra opinión, el hecho de que los fabricantes beneficiarios no tengan que pagar derechos de aduana que en otro caso se percibirían -y que tendrían que pagar los fabricantes no beneficiarios- constituye precisamente una ventaja de esa naturaleza. Constatamos que la contribución financiera hecha mediante la exención de derechos de importación confiere, por consiguiente, un beneficio en el sentido del artículo 1.1 a) 2) del Acuerdo SMC.

iii) La Lista ilustrativa como contexto

10.166 El Canadá sostiene que las notas 1 y 5, en conjunción con los apartados g), h) e i) de la Lista ilustrativa de subvenciones a la exportación, evidencian que los programas de exención o remisión por cuantías no excesivas no constituyen subvenciones. La nota 1 al artículo 1.1 a) 1) ii) excluye de la definición de "subvención" determinadas exenciones o remisiones no excesivas, como la devolución de cargas a la importación, a pesar de que confieren un beneficio directo a las exportaciones. Por consiguiente, en opinión del Canadá, difícilmente puede justificarse que la definición de "subvención" se amplíe hasta el punto de abarcar las remisiones o exenciones de derechos no excesivas.

10.167 Observamos que el Canadá no niega que la medida en litigio está comprendida en el ámbito de aplicación de la nota 1. Antes bien, parecería que el Canadá argumenta, en relación con el contexto, que sobre la base de un principio derivado de las notas 1 y 5 y los apartados g), h) e i) de la Lista ilustrativa, las "remisiones o exenciones no excesivas" de derechos no son subvenciones, y que la exención de derechos de importación en el presente caso es precisamente una exención o remisión "no excesiva" de esa naturaleza. En respuesta a una pregunta del Grupo Especial, el Canadá explica que una rebaja de derechos excesiva no sería en la práctica distinta de una exención de derechos complementada por una subvención en efectivo.[876]

10.168 Recordamos que la nota 1 del artículo 1.1 a) 1) ii) establece que:

> "De conformidad con las disposiciones del artículo XVI del GATT de 1994 (nota al artículo XVI) y las disposiciones de los Anexos I a III del presente Acuerdo, no se considerarán subvenciones la exoneración, en favor de un producto exportado, de los derechos e impuestos que graven el producto similar cuando éste se destine al consumo interno, ni la remisión de estos derechos o impuestos en cuantías que no excedan de los totales adeudados o abonados."

---

[874] *The New Shorter Oxford English Dictionary* (Clarendon Press, 1993), volumen 1, 214.

[875] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Canadá - Medidas que afectan a la exportación de aeronaves civiles*, adoptado el 20 de agosto de 1999, WT/DS70/AB/R (en lo sucesivo denominado informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Canadá - Aeronaves*), párrafo 153.

[876] *Supra*, párrafo 7.236.

La aplicación de este principio se contempla con más detalle en los apartados g), h) e i) de la Lista ilustrativa (es decir, el Anexo I a que se hace referencia en la nota 1).

10.169 El apartado i) de la Lista ilustrativa se refiere a las cargas a la importación, por lo que está más estrechamente relacionado con las medidas en litigio. Con arreglo al apartado i), la remisión o la devolución de cargas a la importación "por una cuantía que exceda de las percibidas sobre los insumos importados que se consuman en la producción del producto exportado" es una subvención a la exportación prohibida. Por consiguiente, la idea de remisión o devolución de cargas a la importación "por una cuantía excesiva" entraña una comparación entre los derechos de importación percibidos sobre los insumos que se consuman en la producción de un producto exportado[877], por un lado, y la cuantía de la remisión o devolución de cargas, por otro. En el presente asunto, el Canadá nunca ha sostenido que la exención de derechos de importación de que se trata representa una remisión o una devolución de cargas a la importación percibidas sobre los insumos importados que se consuman en la producción de productos exportados. Por el contrario, los fabricantes de vehículos de motor beneficiarios disfrutan de una exención de los derechos de importación aplicables a los vehículos de motor que se venden en el mercado canadiense. Tampoco ha hecho el Canadá esfuerzo alguno por demostrar que la cuantía de la exención de derechos de importación se calcula en función de las cargas a la importación percibidas sobre los insumos importados que se consuman en la producción de un producto exportado, o que de hecho guarde alguna relación con esas cargas. Por tanto, no entendemos en qué forma el concepto de exención o remisión "excesiva" afecta a la presente diferencia, o en qué sentido podría decirse que la exención de derechos de importación otorgada por el Canadá no es en el presente caso "excesiva".[878]

10.170 Habiendo concluido que la exención de derechos de importación representa una contribución financiera del Gobierno del Canadá y que con ello se confiere un beneficio, **constatamos** que la exención de derechos de importación constituye una subvención en el sentido del artículo 1 del Acuerdo SMC.

iv) Especificidad

10.171 Observamos que en el párrafo 2 del artículo 1 del Acuerdo SMC se estipula que:

> "Una subvención, tal como se define en el párrafo 1, sólo estará sujeta a las disposiciones de la Parte II ("Subvenciones prohibidas") o las disposiciones de las Partes III ("Subvenciones recurribles") o V ("Medidas compensatorias") cuando sea específica con arreglo a las disposiciones del artículo 2."

10.172 Observamos también que en el párrafo 3 del artículo 2 del Acuerdo SMC se estipula que:

> "Toda subvención comprendida en las disposiciones del artículo 3 se considerará específica".

---

[877] Tal como se define en la nota 61 del Anexo II del Acuerdo SMC.

[878] Nuestras opiniones con respecto a los apartados g) y h) de la Lista ilustrativa, que se refieren a los impuestos indirectos, son similares. Dicho simplemente, con arreglo a esos dos apartados existen subvenciones a la exportación cuando un Miembro exime o remite impuestos indirectos por una cuantía "que exceda" de los impuestos que se percibirían si el producto se vendiera en el mercado interior. Dado que la medida aquí en litigio no guarda relación con la cuantía de impuestos indirectos que se percibiría si el producto exportado se vendiera en el mercado interior, no entendemos en qué forma el concepto de remisión "excesiva" podría afectar al presente asunto.

Como la principal cuestión que hay que determinar en relación con las alegaciones en virtud del Acuerdo SMC en la presente diferencia es si la exención de los derechos de importación debe tratarse n el marco de las disposiciones del artículo 3, no necesitamos abordar, y no abordaremos, la cuestión de la especificidad por separado.

c) Si la exención de derechos de importación "está supeditada ... a los resultados de exportación"

10.173 En la sección anterior hemos concluido que la exención de derechos de importación en virtud de la MVTO de 1998 y las SRO representa una contribución financiera que confiere un beneficio, por lo que constituye una subvención en el sentido del artículo 1 del Acuerdo SMC. Examinaremos ahora si esa subvención está supeditada a los resultados de exportación en el sentido del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo.

10.174 En su parte pertinente, el párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC estipula que:

> "A reserva de lo dispuesto en el Acuerdo sobre la Agricultura, las siguientes subvenciones, en el sentido del artículo 1, se considerarán prohibidas:
>
> a) las subvenciones supeditadas *de jure* o *de facto* (*nota a pie de página omitida*) a los resultados de exportación, como condición única o entre otras varias condiciones, con inclusión de las citadas a título de ejemplo en el Anexo I (*nota a pie de página omitida*);".

10.175 Las Comunidades Europeas y el Japón aducen que la exención de derechos de importación está supeditada a los resultados de exportación debido a las prescripciones en materia de proporción. Las Comunidades Europeas señalan que cuando la proporción requerida es 100:100 o más alta, un beneficiario no puede vender en el Canadá vehículos de motor importados al amparo de la exención de derechos de importación si no exporta vehículos de motor fabricados en el país por un valor equivalente. Cuando la proporción requerida es inferior a 100:100, al exportar parte de su producción nacional, un beneficiario vería aumentar el valor de los vehículos de motor que puede importar en régimen de franquicia en el Canadá en una cuantía igual al valor de los vehículos exportados. Estaría, por tanto, facultado para obtener una subvención mayor que si vendiera toda su producción nacional en el Canadá. En consecuencia, las prescripciones en materia de proporción funcionan como exigencias de exportación. El Japón indica que cuando las prescripciones en materia de proporción son 100:100, la única forma en que un fabricante beneficiario que importe vehículos de motor y los venda en el Canadá puede cumplirlas es exportando los vehículos que produce. Cuando la prescripción en materia de proporción es menos del 100:100, la única forma en que un fabricante beneficiario que importa vehículos de motor y los vende en el Canadá puede cumplirla es exportando los vehículos que produce, aunque cuando la prescripción es más baja la presión es menor que cuando la prescripción es 100:100.

10.176 En opinión del Canadá, aunque exista una subvención, no hay supeditación *de jure* a las exportaciones. Una subvención está supeditada *de jure* a las exportaciones cuando los instrumentos jurídicos que establecen esa subvención determinan expresamente que ésta sólo puede obtenerse a tenor de los resultados de exportación. La condición jurídica pertinente para obtener la exención de derechos de importación es que se alcance una proporción entre producción y ventas, y ni la producción ni las ventas, ni la proporción entre la una y las otras, son sinónimos de exportación.

10.177 El Canadá aduce asimismo que tampoco existe supeditación *de facto* a las exportaciones, porque los fabricantes beneficiarios tienen acceso a la exención de derechos de importación tanto si exportan como si no lo hacen, y la exención de derechos de importación es totalmente independiente

del volumen de las exportaciones. Más concretamente, no hay relación directa entre la obtención de la exención de derechos de importación y la exportación de vehículos. Además de que no se prevé la imposición de sanciones si no se exporta ni la concesión de primas si se efectúan exportaciones adicionales, el beneficio de la exención de derechos de importación puede aumentar aunque disminuyan las exportaciones. La única forma de aumentar el beneficio de la exención de derechos de importación es aumentar las importaciones, cosa que puede hacerse aunque disminuyan la producción y las exportaciones.

10.178 Como cuestión preliminar, observamos el desacuerdo de las partes con respecto a lo que significa la dependencia "*de jure*" y "*de facto*" de las exportaciones. Las Comunidades Europeas aducen que cuando la obligación de exportar se estipula expresamente en la norma o está implícita en otras prescripciones que se expresan en la norma, la subvención está supeditada *de jure* a los resultados de exportación. Cuando la obligación de exportar no es consecuencia de la letra de la ley, o al menos no sólo de esa letra, sino de elementos fácticos ajenos a la ley, la subvención está supeditada *de facto* a los resultados de exportación. El Japón no hace referencia específica a esta cuestión. El Canadá, por su parte, argumenta que una subvención está supeditada *de jure* a los resultados de exportación cuando los instrumentos jurídicos reguladores de esa subvención estipulan expresamente que las empresas sólo pueden obtenerla en virtud de sus resultados de exportación. En respuesta a una pregunta formulada por el Grupo Especial, el Canadá aduce que una subvención está supeditada *de facto* a los resultados de exportación cuando no hay una obligación expresa de exportar pero prevalecen hechos y circunstancias tales que generan una obligación implícita de exportar.

10.179 En el *Black's Law Dictionary* el término "*law*" se define, entre otras cosas, como "aquello que está estipulado, ordenado o establecido".[879] Con arreglo a esa definición, entendemos que la supeditación *de jure* a las exportaciones debe producirse cuando vista a la luz de la ley (o de otro instrumento jurídico pertinente) se puede determinar que existe obligación de exportar. En otras palabras, un examen de la letra del instrumento jurídico regulador de la subvención bastaría para determinar si existe o no obligación *de jure* de exportar. Con ello no queremos decir, sin embargo, que la letra de la ley debe, como sugiere el Canadá, "estipular expresamente" que la subvención está supeditada a los resultados de exportación, sino más bien que la existencia de una obligación de exportar puede demostrarse sobre la base de la ley o de otro instrumento jurídico pertinente, sin referencia a elementos fácticos externos.

10.180 Una reciente declaración del Órgano de Apelación, en el asunto *Canadá - Aeronaves*, confirma nuestra opinión sobre esta cuestión:

> "A nuestro juicio, el criterio jurídico expresado por la palabra 'supeditadas' es el mismo cuando la supeditación es *de jure* y cuando es *de facto*. Sin embargo, hay una diferencia en las pruebas que pueden utilizarse para demostrar que la subvención está supeditada a la exportación. *La supeditación* de jure *a la exportación se demuestra a partir del texto de la ley, reglamento u otro instrumento legal pertinente*. Demostrar la supeditación *de facto* a la exportación es mucho más difícil. No existe un único documento legal que demuestre, sin necesidad de ahondar más, que una subvención está 'supeditada [...] *de facto* a los resultados de exportación'. Por el contrario, la existencia de esa relación de supeditación entre la subvención y los resultados de exportación debe *inferirse* de la configuración total de los hechos que constituyen la concesión de la subvención y la rodean, ninguno de los cuales será probablemente

[879] *Black's Law Dictionary* (West Publishing Co., 1968, cuarta edición), 1028.

> decisivo por sí solo en ningún caso determinado."[880] (se ha añadido la primera cursiva)

10.181 A la luz de nuestra forma de entender la distinción entre supeditación "*de jure*" y "*de facto*" a las exportaciones, examinaremos ahora si la exención de derechos de importación en el Canadá está supeditada *de jure* a los resultados de exportación.

10.182 Observamos que las prescripciones en materia de proporción aplicables a los beneficiarios de la MVTO de 1998 son "por regla general", 95:100 para automóviles, al menos 75:100 para vehículos comerciales específicos, y al menos 75:100 para autobuses.[881] Refiriéndose concretamente a los cuatro fabricantes de automóviles beneficiarios de la MVTO de 1998, el Canadá ha indicado, en respuesta a una pregunta formulada por el Grupo Especial, que la cuantía de las prescripciones en materia de proporción es confidencial.[882] El Canadá añade que oscilan entre poco más de 80:100 y algo menos de 90:100, y que el promedio de las cuatro cuantías es aproximadamente 95:100. Observamos además que en las SRO emitidas antes de 1997 la proporción mínima se estableció en 75:100. Prácticamente todas las SRO emitidas desde 1997 fijan la proporción en 100:100.[883]

10.183 La palabra "supeditado" se ha definido, entre otras cosas, como "condicional, dependiente".[884] Por su parte, el Órgano de Apelación afirma, en el asunto *Canadá - Aeronaves*:

> "A nuestro juicio, en el párrafo 1 a) del artículo 3, el término fundamental es 'supeditadas'. Como observó el Grupo Especial, el sentido corriente de 'supeditadas' es 'condicionadas a' o 'dependientes para su existencia de algo' (s*e ha omitido la nota a pie de página*). Esta manera corriente de comprender la palabra 'supeditadas' queda respaldada por el texto del párrafo 1 a) del artículo 3, que establece una vinculación explícita entre supeditación y condicionalidad, al declarar que la supeditación a la exportación puede ser la 'condición única o entre otras varias *condiciones*'."[885]

10.184 A la luz del sentido corriente de la palabra "supeditado" al que hemos hecho referencia más arriba, examinaremos en primer lugar los casos en que las prescripciones en materia de proporción

---

[880] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Canadá - Aeronaves, supra*, nota 871, párrafo 167.

[881] *Supra*, párrafo 2.25.

[882] *Supra*, párrafo 7.3. Recordamos la aseveración del Órgano de Apelación en el asunto *Canadá - Aeronaves*: … "un grupo especial tiene amplias facultades legales para solicitar información a un Miembro que sea parte en una diferencia, y que la parte a la que se solicite está legalmente obligada a facilitarla." (cursiva añadida) Aunque no consideramos que conocer la cuantía precisa de las prescripciones en materia de proporción aplicables a los fabricantes MVTO es necesario para nuestro análisis, observamos que el Órgano de Apelación indicó asimismo que: "... un grupo especial debe estar dispuesto a recordar expresamente a las partes -en el curso del procedimiento de solución de la diferencia- que la negativa a facilitar información solicitada por el grupo especial puede dar lugar a que se infieran conclusiones en relación con el carácter inculpatorio de la información retenida." Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Canadá - Aeronaves, supra*, nota 875, párrafos 197 y 204.

[883] *Supra*, párrafo 2.34.

[884] *The New Shorter Oxford English Dictionary* (Clarendon Press, 1993), volumen 1, 494.

[885] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Canadá - Aeronaves, supra*, nota 875, párrafo 166 (cursiva en el original).

son 100:100 o superiores.[886] Por ejemplo, una empresa que venda vehículos de motor por un valor de 100 dólares en el Canadá deberá producir vehículos de motor por valor de 100 dólares en el Canadá a efectos de obtener la exención de los derechos de importación para sus importaciones de vehículos de motor. Sin embargo, por cada valor unitario de vehículos de motor que importe en régimen de franquicia, tendría que exportar un valor unitario equivalente de vehículos de motor producidos en el Canadá, con objeto de mantener su proporción entre producción y ventas. A pesar de que la prescripción se configura como una proporción entre producción y ventas, no entendemos en qué forma un fabricante beneficiario podría obtener la exención de derechos de importación -y seguir manteniendo su proporción entre producción y ventas- sin exportar. En los casos en que la proporción entre producción y ventas es 100:100, la única forma de importar vehículos de motor en régimen de franquicia es exportar, y el monto de la exención de derechos de importación permitido depende directamente de la cuantía exportada. Dado que cuando la prescripción en materia de proporción es 100:100 resulta imposible importar en régimen de franquicia sin exportar, es evidente que la exención de derechos de importación está "condicionada" a la exportación o "depende" de ella.

10.185 El Canadá sostiene que un fabricante beneficiario sujeto a una prescripción en materia de proporción de 100:100 que de hecho esté obteniendo resultados superiores a su proporción requerida podría aumentar sus importaciones en régimen de franquicia reduciendo al mismo tiempo sus exportaciones. Estamos de acuerdo con el Canadá en que esa situación es de hecho posible. En efecto, por ejemplo, un fabricante podría, en el año x, producir vehículos de motor por valor de 500 dólares en el Canadá, exportar vehículos de motor por valor de 450 dólares del Canadá, importar vehículos de motor por valor de 50 dólares al amparo de la exención de derechos de importación, y de esa forma, en total, vender vehículos de motor por valor de 100 dólares en el Canadá. En este caso, el fabricante beneficiario ha alcanzado una proporción entre producción y ventas de 500:100. Al año siguiente, el fabricante beneficiario podría seguir produciendo vehículos de motor por valor de 500 dólares en el Canadá, pero reducir sus exportaciones a 400 dólares al mismo tiempo que aumentaba sus importaciones en régimen de franquicia a 100 dólares (dejando una proporción efectiva entre producción y ventas de 500:200, muy superior a la requerida). En esas circunstancias, el fabricante beneficiario ha exportado menos y al mismo tiempo aumentado la cuantía de sus importaciones en régimen de franquicia (y con ello la cuantía de la subvención).

10.186 El Canadá estima que el ejemplo arriba expuesto demuestra que no hay un "vínculo" suficiente entre las exportaciones y la subvención, y que en consecuencia la exención de derechos de importación no está "supeditada a los resultados de exportación". Disentimos. A nuestro entender, el caso expuesto por el Canadá sólo demuestra que un fabricante beneficiario puede en un año dado decidir que no ejercerá en su totalidad su derecho a la exención de derechos arancelarios, y ejercerlo en mayor medida al año siguiente. Desde otro punto de vista, podría decirse que el fabricante beneficiario superó la proporción entre producción y ventas necesaria para obtener la exención de derechos de importación que necesitaba, y que por tanto dispuso de un cierto margen de flexibilidad para reducir las exportaciones y/o aumentar las importaciones en régimen de franquicia en años ulteriores. Lo cierto es, sin embargo, que el fabricante beneficiario no podría haber importado *ningún* vehículo de motor en régimen de franquicia en ninguno de esos años sin exportar vehículos de motor por valor equivalente en ese año. Por tanto, las subvenciones están claramente supeditadas a los resultados de exportación, en la medida en que la exención de derechos de importación obtenida está condicionada a la exportación de vehículos de motor por un valor equivalente o depende de esa exportación. En nada modifica esta circunstancia el hecho de que el fabricante beneficiario haya superado la cuantía de exportaciones necesaria para obtener la subvención pertinente.

[886] Observamos que en un caso -el de Navistar International- las prescripciones en materia de proporción son superiores a 100:100.

10.187 Hemos observado que las prescripciones en materia de proporción para algunos fabricantes beneficiarios se fijan en 100:100 o más, y para otros en menos.[887] Hemos examinado un caso en el que la prescripción en materia de proporción es 100:100 a la luz del sentido corriente de la palabra "supeditado". Examinaremos ahora un caso en que la prescripción en materia de proporción es inferior a 100:100 a la luz del sentido corriente de la palabra "supeditado".

10.188 Supongamos que la prescripción en materia de proporción es 75:100, la "prescripción en materia de proporción mínima admisible".[888] Un fabricante beneficiario vende vehículos de motor por valor de 100 dólares en el Canadá, y por tanto para satisfacer la prescripción en materia de proporción debe producir en el Canadá vehículos de motor por valor de 75 dólares. Si lo hace, podrá importar en régimen de franquicia vehículos de motor por valor de 25 dólares, o, en otras palabras, dispondrá de una "cuantía autorizada" de hasta 25 dólares. En este caso no se han producido exportaciones, ni es preciso que se produzcan para que el fabricante beneficiario obtenga la exención de derechos de importación hasta esa cantidad. Convenimos en que la exención de derechos de importación no está supeditada a los resultados de exportación hasta esa cantidad.

10.189 No obstante, si el fabricante beneficiario desea importar cualquier cantidad *por encima* de la "cuantía autorizada" en régimen de franquicia y seguir obteniendo la exención de derechos de importación, tendría que exportar una cantidad equivalente a la que supera esa "cuantía autorizada" para evitar que se altere la proporción entre producción y ventas. En el presente caso, si desea importar en régimen de franquicia vehículos de motor por valor de 75 dólares en lugar de 25 dólares, lo que significa 50 dólares más que su "cuantía autorizada", tendría que exportar vehículos de motor por valor de 50 dólares. Por cada valor unitario de importaciones en régimen de franquicia por encima de la "cuantía autorizada", está obligado a exportar un valor unitario equivalente de su producción en el Canadá. De hecho, si las demás circunstancias no varían, cuanto más exporte un fabricante beneficiario, más podrá importar en régimen de franquicia. Por ejemplo, si entonces exporta vehículos de motor por valor de 100 dólares, podrá importar en régimen de franquicia vehículos de motor por valor de 125 dólares. A nuestro entender, en este caso la relación entre la exención de derechos de importación y los resultados de exportación es tal que la primera esta "condicionada" a los segundos, o "depende" de ellos.

10.190 Naturalmente, el fabricante beneficiario podría aumentar regularmente su producción nacional y su venta en el país, respetando al mismo tiempo la proporción 75:100, y el valor de las importaciones en régimen de franquicia autorizadas aumentaría proporcionalmente sin necesidad de que se produjeran exportaciones. Esto, sin embargo, en nada modifica el hecho de que para importar en régimen de franquicia por encima de su "cuantía autorizada", el fabricante beneficiario está obligado a exportar una cantidad equivalente a ese exceso.

10.191 Constatamos, por consiguiente, que, salvo en el caso en que la prescripción en materia de proporción sea inferior a 100:100 y el fabricante beneficiario sólo desee obtener exención de derechos de importación hasta su "cuantía autorizada", hay una clara relación de dependencia entre la exención de derechos de importación y los resultados de exportación. El hecho de que cuando la prescripción en materia de proporción es inferior al 100:100 pueda obtenerse exención de derechos de importación por alguna cuantía sin que se produzcan exportaciones no puede en ningún caso significar que la exención de derechos de importación en su totalidad no está supeditada a las exportaciones. En otras palabras, la exención de derechos de importación está supeditada a los resultados de exportación aunque, cuando la prescripción en materia de proporción es inferior al 100:100, el fabricante

[887] Véase *supra*, párrafo 10.182.

[888] *Supra*, párrafo 7.1.

beneficiario pueda alcanzarla para obtener exención de derechos de importación por una cierta cantidad sin necesidad de exportar, porque *para obtener exención de derechos de importación por una cantidad superior estará obligado a exportar*.

10.192 Observamos que es la *ley* (u otro instrumento jurídico pertinente) -la MVTO de 1998 y las SRO- lo que conlleva esta interpretación, es decir, que la exención de derechos de importación está condicionada al cumplimiento de ciertas prescripciones en materia de proporción. Es la *ley* lo que determina cuál será la proporción requerida a un fabricante beneficiario en particular. Y, cuando la prescripción en materia de proporción es inferior a 100:100, aunque el fabricante beneficiario puede decidir la cuantía de exención de derechos de importación que desea obtener, es la *ley* lo que determina las consecuencias de esa decisión para el fabricante beneficiario, o dicho de otra forma, es la *ley* lo que establece la supeditación a los resultados de exportación. **Constatamos**, en base a lo anterior, que la MVTO de 1998 y las SRO demuestran, a primera vista, que la exención de derechos de importación está supeditada a los resultados de exportación, y no hemos tenido necesidad de hacer referencia a "la configuración total de los hechos que constituyen la concesión de la subvención y la rodean".[889] Al ser demostrable "sobre la base del texto de la ley, reglamento u otro instrumento jurídico pertinente"[890], la supeditación de la exención de derechos de importación en el Canadá a los resultados de exportación existe *de jure*.

10.193 Refiriéndose en concreto a los cuatro fabricantes de automóviles beneficiarios de la MVTO, el Canadá alega, en respuesta a una pregunta formulada por el Grupo Especial, que no hay ningún instrumento jurídico que establezca la prescripción en materia de proporción.[891] El Canadá sostiene que la prescripción en materia de proporción aplicable a cada fabricante de automóviles beneficiario de la MVTO se determinó empresa por empresa para cada categoría de vehículos. Se comunicó a cada empresa la proporción entre producción y ventas que había alcanzado en el año de referencia, y se estableció esa proporción como la que la empresa debía mantener para obtener los beneficios de la MVTO cada año.[892] Estimamos, no obstante, que si bien no existe ningún instrumento jurídico en el que se establezca la prescripción en materia de proporción para cada fabricante de automóviles beneficiario, fue el Gobierno del Canadá quien determinó, *de conformidad con la MVTO de 1998*, la prescripción en materia de proporción para cada fabricante de automóviles beneficiario. En otras palabras, la MVTO de 1998 requiere que cada fabricante de automóviles beneficiario esté sujeto a una prescripción en materia de proporción, y establece una fórmula sobre la base de la cual ha de calcularse la prescripción en materia de proporción aplicable a cada fabricante de automóviles beneficiario en particular. Por consiguiente, la existencia de una supeditación a las exportaciones por lo que respecta a los cuatro fabricantes de automóviles beneficiarios de la MVTO puede determinarse sobre la base de la propia MVTO de 1998.

10.194 Observamos que las Comunidades Europeas y el Japón han argumentado que *en todo caso* la supeditación a la exportación existe *de facto*. Al haber constatado que la exención de derechos de importación en el Canadá está supeditada *de jure* a los resultados de exportación, no necesitamos abordar, y no abordamos, ese argumento.

10.195 Habiendo examinado la exención de derechos de importación a la luz del sentido corriente del texto del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3, pasamos ahora a examinar lo que Canadá considera

---

[889] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Canadá - Aeronaves*, *supra*, nota 871, párrafo 167.

[890] Ibíd.

[891] *Supra*, párrafo 7.3.

[892] *Supra*, párrafo 7.2.

el contexto en el que debe interpretarse dicho apartado, es decir, la Lista ilustrativa. El Canadá aduce que la Lista ilustrativa es una guía importante para identificar las prácticas que constituyen subvenciones a la exportación, y que la exención de derechos de importación en el Canadá no se parece a ninguna de las medidas enumeradas en la Lista ilustrativa. El Canadá destaca que en cada una de las prácticas identificadas en la Lista ilustrativa existe un vínculo claro y directo entre la subvención y el producto exportado, y que la cuantía de la subvención aumenta con el volumen de las exportaciones. Recordamos, sin embargo, que la prueba establecida en el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 es la supeditación a los resultados de exportación, y no un "vínculo" entre la subvención y el producto exportado. Y hemos establecido que la exención de derechos de importación está supeditada, debido a las prescripciones en materia de proporción, a los resultados de la exportación.

10.196 El Canadá sostiene que como las únicas remisiones de las cargas a la importación identificadas en la Lista ilustrativa son las de cuantía excesiva que además están vinculadas directamente a un producto exportado, sólo esas remisiones de las cargas a la importación pueden considerarse subvenciones supeditadas a los resultados de exportación. Recordamos que el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 prohíbe las "subvenciones supeditadas a los resultados de exportación, *incluidas las ilustradas en el Anexo I* [la Lista ilustrativa]". Opinamos, por consiguiente, que es razonable considerar que la Lista ilustrativa puede tener alguna utilidad para arrojar luz sobre la supeditación a las exportaciones en determinadas situaciones concretas. No obstante, nos parece difícil aceptar que las prácticas identificadas en la Lista ilustrativa representen exhaustivamente -en la forma sugerida por el Canadá- las condiciones en virtud de las cuales se considera que una subvención está supeditada a los resultados de exportación. De hecho, el uso de las palabras "incluidas" e "ilustradas" evidencia que si bien todas las prácticas identificadas en la Lista ilustrativa son subvenciones supeditadas a los resultados de exportación, puede haber otras prácticas, no identificadas en la Lista ilustrativa, que sean también subvenciones supeditadas a los resultados de exportación.

10.197 La Lista ilustrativa, en consecuencia, no establece ninguna definición general de las circunstancias en que debe considerarse que una exención o remisión constituye una subvención a la exportación. Concretamente, no encontramos en las citadas disposiciones -ni, de hecho, en ninguna otra parte del Acuerdo SMC- nada que fundamente la opinión del Canadá de que como las únicas remisiones de las cargas a la importación identificadas en la Lista ilustrativa son las de cuantía excesiva que están además directamente vinculadas con un producto exportado, únicamente esas remisiones de las cargas a la importación pueden considerarse subvenciones supeditadas a los resultados de exportación. El apartado i) es el único apartado de la Lista ilustrativa que se refiere a la remisión de las cargas a la importación, pero se centra concretamente en los insumos importados. No puede considerarse que establezca una norma general aplicable a *todas* las remisiones de cargas a la importación.

10.198 Refiriéndose al objeto y fin del Acuerdo SMC, el Canadá sostiene que el fin de dicho Acuerdo es imponer disciplinas a las subvenciones que distorsionan el comercio, y que el único efecto real en el comercio de la exención de derechos de importación en el Canadá es aumentar el volumen de importaciones en el Canadá, en régimen de franquicia, de vehículos que no podrían ser objeto de ese trato en virtud del TLCAN. El Canadá aduce también que aun suponiendo que la exención de derechos de importación pudiera considerarse como una subvención, sería una subvención a las importaciones, no a las exportaciones. En respuesta a una pregunta formulada por el Grupo Especial, el Canadá sostiene que, en todo caso, la exención de derechos de importación sería, en virtud de las prescripciones en materia de proporción entre producción y venta, una subvención basada en la producción.

10.199 Para que la prohibición de otorgar subvenciones a la exportación establecida en el Acuerdo SMC se aplique a una medida sólo es necesario que esa medida constituya una subvención

en el sentido del artículo 1 que esté supeditada a los resultados de exportación en el sentido del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3. En el presente asunto, aunque la subvención de que se trata se concede mediante el mecanismo de la exención de derechos de importación, por lo que puede sostenerse que "facilita las importaciones", el hecho es que la subvención está supeditada a los resultados de exportación y por tanto comprendida en el ámbito de aplicación del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3. En cualquier caso, y con independencia de que "facilite las importaciones" o no las facilite, cabe prever que una subvención que está supeditada a los resultados de exportación afecte a la conducta de los exportadores. Por tanto, y aun suponiendo que demostrar que una subvención a la exportación no tiene ningún "efecto real" en las exportaciones fuera una defensa ante una alegación en virtud del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 -lo que desde luego no es-, el Canadá no nos ha persuadido de que la subvención de que se trata no ha tenido ningún "efecto real" en el aumento de las exportaciones de vehículos de motor del Canadá. Observamos, por último, que el argumento del Canadá, llevado a sus extremos, conduciría a la conclusión de que una contribución financiera en forma de condonación de los derechos de importación nunca podría considerarse como una subvención a la exportación, ni, de hecho, como subvención de ningún tipo. Sin embargo, el apartado i) de la Lista ilustrativa establece claramente que la remisión o devolución en cuantía excesiva de determinadas cargas a la importación constituye una subvención a la exportación prohibida.

10.200 Recordamos el argumento del Japón de que la exención de derechos de importación en el Canadá está comprendida en el apartado a) de la Lista ilustrativa de Subvenciones a la Exportación, es decir, "el otorgamiento por los gobiernos de subvenciones directas a una empresa ... supeditadas a los resultados de exportación". Habiendo establecido que la exención de derechos de importación en el Canadá infringe el apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC por estar supeditada a los resultados de exportación, no necesitamos abordar, y no abordamos, este argumento.

10.201 Por las razones expuestas en la presente sección, **constatamos** que la exención de derechos de importación en el Canadá es una subvención en el sentido del artículo 1 del Acuerdo SMC que está "supeditada ... *de jure* ... a los resultados de exportación" en el sentido del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo. **Constatamos**, por consiguiente, que el Canadá actúa en forma incompatible con las obligaciones contraídas en virtud del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC.

2. Prescripciones en materia de VAC

10.202 En la sección precedente de este informe concluimos que la exención de derechos de importación otorgada por el Gobierno del Canadá a determinados fabricantes de vehículos de motor en virtud de la MVTO de 1998 y las SRO constituye una subvención en el sentido del artículo 1 del Acuerdo SMC (*supra*, párrafos 10.156 a 10.170). Examinaremos ahora si, como alegan las Comunidades Europeas y el Japón, la exención de derechos de importación está supeditada al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados en el sentido del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC porque depende del cumplimiento de determinadas prescripciones en materia de valor añadido en el Canadá (VAC), y está, en consecuencia, prohibida por esa disposición.

a) Consideraciones fácticas

10.203 Recordamos que en la presente diferencia se tratan tres tipos de prescripciones en materia de VAC.

10.204 *En primer lugar*, las prescripciones en materia de VAC establecidas por la propia MVTO de 1998. Con arreglo a la MVTO de 1998, un fabricante tiene acceso a los beneficios de la exención de derechos de importación si, entre otras cosas, el valor añadido en el Canadá total de ese fabricante

por lo que respecta a una categoría de vehículos es igual o mayor al valor añadido total de ese fabricante con respecto a esa misma categoría de vehículos en el año de referencia. En la MVTO de 1998 se establece que la expresión "valor añadido en el Canadá" incluye: i) el costo de las piezas producidas en el Canadá y el de los materiales de origen canadiense que se incorporan a los vehículos de motor; ii) los costos directos de la mano de obra en que se incurra en el Canadá; iii) los gastos generales de manufactura en que se incurra en el Canadá; iv) los gastos generales y administrativos en que se incurra en el Canadá que puedan atribuirse a la producción de vehículos de motor; v) la depreciación de la maquinaria y los equipos permanentes de las fábricas situadas en el Canadá que pueda atribuirse a la producción de vehículos de motor; y vi) el costo de amortización de tierra y edificios en el Canadá que se utilicen en la producción de vehículos de motor.

10.205 *En segundo lugar*, hay prescripciones en materia de VAC en las SRO. Por lo general, las SRO emitidas después de 1984 requieren que el VAC total de los vehículos de un fabricante producidos en el Canadá en un año dado represente cuando menos el 40 por ciento del costo de las ventas de los vehículos vendido en el Canadá en el mismo año. Excepcionalmente, un fabricante (CAMI) debe satisfacer una prescripción con arreglo a la cual el VAC total de sus vehículos y piezas para equipos originales producidos en el Canadá en un año dado ha de representar como mínimo el 60 por ciento del costo de las ventas de los vehículos vendidos en el Canadá en el mismo año.

10.206 *En tercer lugar*, están las Cartas de Compromiso. Las cartas firmadas por General Motors, Ford, Chrysler y American Motors contienen dos compromisos adicionales por lo que respecta al VAC, a saber, aumentar el cada año-modelo sucesivo posterior al año-modelo de referencia el VAC en la producción de sus vehículos en una cuantía igual al 60 por ciento del crecimiento de su mercado para automóviles vendidos para consumo en el Canadá y en una cuantía igual al 50 por ciento del crecimiento de su mercado para vehículos comerciales vendidos para consumo en el Canadá, y alcanzar un aumento estipulado del VAC anual para finales del año-modelo 1968.

b) Argumentos de las partes

10.207 Las Comunidades Europeas reconocen que el acceso a la exención de derechos de importación no está expresamente condicionado al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados, sino condicionado a que se alcance un determinado nivel de VAC. Sostienen, sin embargo, que como el uso de piezas y materiales nacionales puede ser suficiente para satisfacer las prescripciones en materia de VAC, o al menos para contribuir a ello, la exención de derechos de importación está supeditada *de jure* al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados. En suma, las Comunidades Europeas estiman que el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 prohíbe el establecimiento de cualquier condición que otorgue preferencia a los productos nacionales con relación a los importados, con independencia de que en la práctica el beneficiario utilice o no utilice productos nacionales. Las Comunidades Europeas aducen además, alternativamente que la exención de derechos de importación está supeditada *de facto* al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados. En ese sentido, las Comunidades Europeas sostienen que las piezas y materiales representan en promedio hasta el 80 por ciento del costo de las ventas de los vehículos de motor montados en el Canadá.

10.208 El Japón alega que la exención de derechos de importación está supeditada *de jure* al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados porque el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 prohíbe las subvenciones que estén supeditadas a una condición que *requiera* el empleo de productos nacionales con preferencia a los importados, así como las subvenciones supeditadas a una condición que *favorezca* el empleo de productos nacionales con preferencia a los importados. El Japón alega además, alternativamente, que la exención de derechos de importación está supeditada *de facto* al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados en el caso de las SRO

emitidas para fabricantes de automóviles y de las Cartas de Compromiso que imponen prescripciones en materia de VAC del 60 por ciento.

10.209 El Canadá responde que la exención de derechos de importación no está supeditada *de jure* al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados. Además, el Canadá sostiene que el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 no contiene referencia alguna a la supeditación *de facto*, y se aplica únicamente a la supeditación *de jure*. Aunque el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 se aplicara a la supeditación *de facto*, la exención de derechos de importación no está supeditada *de facto* al empleo de productos nacionales, porque debe entenderse que las palabras "supeditadas a" se aplican a subvenciones que estén *condicionadas* o *vinculadas* al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados. Los fabricantes tienen acceso a la exención de derechos de importación tanto si usan productos nacionales como si no los usan, siempre que cumplan las prescripciones en materia de VAC. El Canadá subraya que un fabricante puede incluir en el cálculo del VAC no sólo los productos, sino también los costos directos de la mano de obra, los gastos generales, los gastos administrativos y la depreciación de tierras y edificios.

c) Supeditación *de jure*

10.210 Examinaremos en primer lugar si la exención de derechos de importación otorgada por el Canadá está supeditada *de jure* al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados.

10.211 En la parte pertinente, el párrafo 1 del artículo 3 establece lo siguiente:

> "A reserva en lo dispuesto en el Acuerdo sobre la Agricultura, las siguientes subvenciones, en el sentido del artículo 1, se considerarán prohibidas:
>
> …….
>
> b) las subvenciones supeditadas al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados, como condición única o entre otras varias condiciones."

10.212 En nuestro examen de las alegaciones de los demandantes en virtud del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC analizamos los conceptos de supeditación "*de jure*" y "*de facto*" a las exportaciones (*supra*, párrafos 10.178 y 10.179) y concluimos que la supeditación *de jure* a las exportaciones se produce cuando puede determinarse, a la luz de la ley (o de otro instrumento jurídico pertinente), que existe supeditación a las exportaciones. De manera análoga, la supeditación *de jure* al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados tiene que ser demostrable "a partir del texto de la ley, reglamento u otro instrumento legal pertinente"[893], antes que a partir de "la configuración total de los hechos que constituyen la concesión de la subvención y la rodean".[894] Por tanto, debemos examinar en primer lugar los instrumentos jurídicos aquí pertinentes con objeto de determinar si el acceso a la exención de derechos de importación está supeditado *de jure* al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados.

10.213 Como observamos en la sección de nuestro informe relativa a las alegaciones en virtud del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC, la palabra "supeditado" se ha definido,

---

[893] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Canadá - Aeronaves*, *supra*, nota 875, párrafo 167.

[894] Ibíd.

entre otras cosas, como "condicional, dependiente".[895] Es a la luz de este sentido corriente de la palabra "supeditado" como debemos examinar si, en virtud de las prescripciones en materia de VAC arriba reseñadas, el acceso a la exención de derechos de importación está condicionado al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados o depende de él.

10.214 Recordamos la opinión de las Comunidades Europeas y el Japón de que el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 se aplica a las subvenciones supeditadas a una condición que favorezca o privilegie el empleo de productos nacionales con preferencia a los importados. Los demandantes aducen que las palabras "con preferencia a los importados" serían redundantes si se entendiera que la disposición significa simplemente "supeditadas al empleo de productos nacionales". Observamos, sin embargo, que el texto del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 se refiere a las subvenciones "supeditadas al empleo" de productos nacionales con preferencia a los importados. Ese texto establece un vínculo directo entre la subvención y el empleo de productos nacionales. No creemos que pueda interpretarse que la adición de las palabras "con preferencia a los importados" debilite ese vínculo. Antes bien, creemos que su objeto era simplemente resaltar que esas subvenciones están prohibidas por sus probables efectos perjudiciales para otros Miembros.

10.215 Las Comunidades Europeas aducen además que su interpretación está en consonancia con el objeto y fin del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3, que en su opinión es evitar que las subvenciones se utilicen para discriminar entre los productos nacionales y los importados utilizados en la fabricación de otros productos. Reconocemos que en cierto sentido el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 tiene arraigo en el párrafo 4 del artículo III del GATT y en determinadas interpretaciones de esa disposición, que se refiere a la no discriminación. Sin embargo, no creemos que el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 tenga *ipso facto* el mismo alcance que el párrafo 4 del artículo III. Por el contrario, mientras que el párrafo 4 del artículo III del GATT se refiere al "trato no menos favorable" y a prescripciones que "afectan" a la venta en el mercado interior, el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 se refiere a las subvenciones "supeditadas al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados". No nos parece oportuno atribuir al apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 principios jurídicos derivados de la interpretación de un texto tan marcadamente distinto.

10.216 Aplicando esos principios al asunto que se nos ha sometido, observamos que, si bien en virtud de la MVTO de 1998 y las SRO el acceso a la exención de derechos de importación está supeditado al cumplimiento de determinadas prescripciones en materia de VAC[896], una prescripción en materia de VAC no es, desde luego, lo mismo que la condición de usar productos nacionales con preferencia a los importados. En ese sentido, recordamos que la definición del "VAC" en la MVTO de 1998 incluye, además de las piezas y materiales de origen canadiense, otros elementos, como los costos directos de la mano de obra, los gastos de manufactura, los gastos generales y administrativos y la depreciación. Por consiguiente, y dependiendo de las circunstancias que prevalezcan, un fabricante puede ser capaz de satisfacer una prescripción en materia de VAC, y estar dispuesto a satisfacerla, sin utilizar ningún producto nacional. En esas circunstancias, difícilmente podríamos concluir que el acceso a la exención de derechos de importación está supeditado (condicionado, dependiente) *de jure* al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados en el sentido del Acuerdo SMC.

---

[895] *The New Shorter Oxford English Dictionary* (Clarendon Press, 1993), *supra*, nota 884.

[896] Sin embargo, por lo que respecta a las prescripciones en materia de VAC establecidas en las Cartas de Compromiso, recordamos nuestra observación, en el párrafo 10.120, de que los instrumentos jurídicos adoptados por el Canadá en relación con la aplicación del Pacto del Automóvil no confieren la facultad de revocar la exención de derechos de importación en caso de incumplimiento de los compromisos contenidos en esas cartas. El cumplimiento de los compromisos no es expresamente un factor que determine la posibilidad de acceder a la exención de derechos importación.

10.217 Finalmente, recordamos el argumento de las Comunidades Europeas de que el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 prohíbe las subvenciones supeditadas, *como condición única o entre otras varias condiciones*, al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados. Las Comunidades Europeas admiten que esto puede abarcar situaciones en las que la subvención está sujeta simultáneamente a dos o más condiciones cumulativas (incluido el empleo de productos nacionales con preferencia a los importados). Sostienen, sin embargo, que también puede abarcar situaciones en las que una subvención está sujeta a dos o más condiciones alternativas, de modo que el cumplimiento de cualquiera de ellas otorga el derecho a obtener la subvención. Si una de esas condiciones es "el empleo de productos nacionales con preferencia a los importados", debe entenderse que la subvención está prohibida por el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3, aunque también sea posible obtener la subvención satisfaciendo otras condiciones alternativas no prohibidas, como el uso de mano de obra nacional o servicios nacionales. Por tanto, las Comunidades Europeas aducen que no es preciso que el empleo de productos nacionales con preferencia a los importados sea una condición "necesaria" para que una subvención esté prohibida en virtud del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC.

10.218 Según el Canadá, la utilización de la frase "como condición única o entre otras varias condiciones" en los apartados a) y b) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC significa que el empleo de productos nacionales o los resultados de exportación no tienen por qué ser la única condición para la obtención de la subvención. También puede ser necesario cumplir otras condiciones, pero cada una de ellas debe ser obligatoria. El Canadá sostiene que lo establecido en la frase no se satisface simplemente porque el empleo de productos nacionales o los resultados de exportación sean algunas de las formas de obtener la subvención. En el contexto del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3, por ejemplo, el Canadá niega que una subvención esté supeditada a los resultados de exportación si la obtención de la subvención depende ya sea de exportar, ya sea de vender en el mercado interior.

10.219 El desacuerdo básico entre las partes se centra en si la frase "otras varias condiciones" en el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC incluye varias condiciones *alternativas* (entre ellas el empleo de productos nacionales con preferencia a los importados). No creemos que sea necesario resolver ese desacuerdo, ya que no nos encontramos ante una situación en la que el otorgamiento de una subvención esté supeditado *de jure* al cumplimiento de varias condiciones alternativas. La exención de derechos de importación en litigio está supeditada *de jure* a tres condiciones claras, todas las cuales deben cumplirse: 1) presencia manufacturera, 2) prescripciones en materia de proporción, y 3) prescripciones en materia de VAC. El empleo de productos nacionales con preferencia a los importados no es *de jure* una condición alternativa para el acceso a la exención de derechos de importación. Debido a ello, la cuestión de si la prohibición del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 se aplica en circunstancias en las que el empleo de productos nacionales con preferencia a los importados es una de varias condiciones alternativas para el otorgamiento de una subvención no se plantea.

d) Supeditación *de facto*

10.220 Habiendo concluido que la exención de derechos de importación objeto de la presente diferencia no está supeditada *de jure* al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados, tenemos ahora que examinar la alegación alternativa de los demandantes de que esa exención está supeditada *de facto* al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados.

10.221 Tomamos nota de que las partes no están de acuerdo sobre si el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 se aplica a situaciones en las que una subvención está supeditada *de facto* al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados. En ese contexto, recordamos que el párrafo 1 del artículo 3 es, como indica claramente su encabezamiento, la disposición que establece cuáles son

las subvenciones prohibidas por el Acuerdo SMC. Los apartados a) y b) son ambos parte del párrafo 1 del artículo 3, y manifiestamente similares. Es difícil imaginar que la inclusión de las palabras "*de jure* o *de facto*" en el párrafo a) y la ausencia de esas palabras en el párrafo b) no refleje la intención de los redactores. Recordamos además que el Órgano de Apelación ha sostenido, en el asunto *Japón - Bebidas alcohólicas*, que una "omisión debe tener algún sentido".[897] El hecho de que dos disposiciones tan parecidas y yuxtapuestas difieran en forma tan concreta significa, a nuestro juicio, que la omisión de las palabras "*de jure* o *de facto*" en el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 fue deliberada, y que el apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 se aplica únicamente a la supeditación *de jure*.

10.222 Por las razones expuestas en la presente sección, no podemos constatar que la exención de derechos de importación otorgada por el Canadá sea una subvención en el sentido del artículo 1 del Acuerdo SMC que esté "supeditada ... al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados" en el sentido del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 de dicho Acuerdo. Por consiguiente, rechazamos la alegación de las Comunidades Europeas y el Japón.

D. ALEGACIONES EN VIRTUD DEL AGCS

1. Introducción

10.223 Los demandantes aducen que la exención de derechos de importación otorgada a algunos fabricantes/vendedores mayoristas de vehículos de motor en el Canadá ("fabricantes beneficiarios") por la MVTO de 1998 y las SRO es incompatible con las obligaciones contraídas por el Canadá en virtud del artículo II del AGCS porque otorga a los proveedores de los Estados Unidos un trato más favorable que a los proveedores de las Comunidades Europeas y el Japón. Sólo el Japón alega que la exención de derechos de importación es incompatible con las obligaciones contraídas por el Canadá en virtud del artículo XVII del AGCS porque otorga a los proveedores de servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor del Canadá, que se benefician de un régimen de franquicia, un trato más favorable que a los proveedores japoneses, que no disfrutan de ese beneficio.

10.224 Ambos demandantes alegan también que las prescripciones en materia de VAC establecidas en la MVTO de 1998 y en las SRO son incompatibles con el artículo XVII del AGCS porque exigen a los fabricantes de vehículos de motor que alcancen un mínimo de valor añadido en el Canadá para poder beneficiarse de la exención de derechos de importación, otorgando así a los servicios suministrados en el Canadá un trato más favorable que a los servicios de otros Miembros suministrados con arreglo a los modos 1 ("suministro transfronterizo") y 2 ("consumo en el extranjero"). Los demandantes indican que las prescripciones en materia de VAC crean un incentivo para que los fabricantes beneficiarios contraten los servicios de proveedores establecidos en el Canadá en detrimento de los servicios suministrados con arreglo a los modos 1 y 2.

10.225 El Canadá rechaza las alegaciones de los demandantes por estimar, en primer lugar, que la exención de derechos de importación no es una medida que afecte al comercio de servicios en el sentido del artículo I del AGCS. En lo tocante a la alegación relativa al artículo II, el Canadá aduce que la exención de derechos de importación no modifica las condiciones de la competencia en favor de los servicios y los proveedores de servicios de los Estados Unidos, y ello por dos razones: i) hay proveedores de servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor europeos y japoneses que se benefician de la exención de derechos de importación; y ii) debido a la integración vertical entre los fabricantes y los vendedores mayoristas en la rama de producción de vehículos de motor, no hay

[897] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Japón - Bebidas alcohólicas*, *supra*, nota 271, páginas 22 y 23.

competencia efectiva a nivel de mayoristas, por lo que no puede decirse que el otorgamiento de la exención de derechos de importación a los fabricantes beneficiarios afecta a la competencia. En lo tocante a la alegación del Japón de que la exención de derechos de importación infringe también el artículo XVII del AGCS, el Canadá responde que no ha asumido compromisos específicos con respecto a los servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor, y que por lo tanto no está sujeto a la obligación de conceder trato nacional en este sector. Además, el Canadá aduce que no hay proveedores de servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor canadienses y japoneses "similares" a los que aplicar trato nacional, y que, como ocurre en el caso del artículo II, debido a la integración vertical entre fabricantes y proveedores de servicios comerciales al por mayor, no hay competencia que pueda verse afectada a nivel de comercio al por mayor.

10.226 En lo tocante a la alegación de que las prescripciones en materia de VAC establecidas en la MVTO de 1998 y en las SRO infringen el artículo XVII del AGCS, el Canadá responde que una serie de circunstancias impide que esas medidas puedan vulnerar ninguno de sus compromisos específicos: i) el Canadá ha introducido límites pertinentes en sus compromisos en los sectores involucrados; ii) el suministro de muchos de los servicios pertinentes con arreglo a los modos 1 y 2 no es técnicamente viable; iii) cuando es técnicamente viable, el suministro de los servicios pertinentes con arreglo a los modos 1 y 2 sufre una desventaja competitiva debido al carácter intrínsecamente extranjero de esos servicios y no a las prescripciones en materia de VAC; y iv) la mayoría de los beneficiarios alcanza la proporción requerida de valor añadido en el Canadá mediante su empleo de mano de obra canadiense, por lo que el efecto de las prescripciones en materia de VAC en sus compras de servicios es mínimo.

10.227 Por otro lado, si el Grupo Especial constatara que la exención de derechos de importación es una medida que afecta al comercio de servicios en el sentido del artículo I del AGCS, el Canadá respalda la sugerencia hecha por los Estados Unidos en su comunicación de tercero participante de que el párrafo 1 del artículo V se aplicaría a toda presunta violación del artículo II derivada de una disposición del TLCAN, como las medidas en litigio en el presente asunto.

10.228 En nuestro análisis de las alegaciones planteadas en el marco del AGCS, examinamos en primer lugar la cuestión general de si las medidas que en opinión de los demandantes representan una infracción de los artículos II y XVII del AGCS son "medidas que afecten al comercio de servicios" en el sentido del artículo I del AGCS. En segundo lugar examinamos la compatibilidad de la exención de derechos de importación otorgada en virtud de la MVTO de 1998 y las SRO con el artículo II y con los compromisos específicos contraídos por el Canadá con arreglo al artículo XVII del AGCS por lo que respecta a los servicios comerciales al por mayor. Analizamos después la compatibilidad de las prescripciones en materia de VAC establecidas en la MVTO de 1998 y en las SRO con los compromisos específicos asumidos por el Canadá con arreglo al artículo XVII del AGCS en varios sectores de servicios relacionados con la producción de vehículos de motor, que en opinión de los demandantes se ven afectados por las prescripciones en materia de VAC. Por último, nos referimos a la función del artículo V del AGCS con respecto a la exención de derechos de importación, que los demandantes entienden infringe el artículo II del AGCS.

2. Medidas que afectan al comercio de servicios

10.229 Los demandantes aducen que la exención de derechos de importación y las prescripciones en materia de VAC establecidas en la MVTO de 1998 y las SRO son "medidas que afectan al comercio de servicios" en el sentido del artículo I del AGCS. Observan que el Grupo de Trabajo y el Órgano de Apelación encargados del asunto *CE - Bananos III* constató que el término "afecten" tiene un amplio campo de aplicación y que por consiguiente ninguna medida está *a priori* excluida del ámbito de aplicación del AGCS. Indican asimismo que el Grupo Especial encargado del asunto

CE - Bananos III[898] constató que la lista de medidas adoptadas por los Miembros que afectan al comercio de servicios que figura en el apartado c) del artículo XXVIII puede considerarse una lista ilustrativa, y que no puede interpretarse que la palabra "afecten" en el artículo XXVIII signifique simplemente "relativas a".

10.230 El Canadá responde que la exención de derechos de importación no es una medida "que afecte al comercio de servicios" en el sentido del artículo I del AGCS, porque, al ser una medida arancelaria, afecta a los productos mismos y no al suministro de servicios de distribución. En opinión del Canadá, la exención de derechos de importación no afecta a los fabricantes en su condición de suministradores de servicios ni en su suministro de un servicio.

10.231 Observamos que en el párrafo 1 del artículo I del AGCS se establece que "el presente Acuerdo se aplica a las medidas adoptadas por los Miembros que afecten al comercio de servicios". El Grupo Especial y el Órgano de Apelación encargados del asunto *CE - Bananos III* constataron que el ámbito de aplicación de las palabras "que afecten" en el artículo I del AGCS es muy amplio, y que por consiguiente ninguna medida está *a priori* excluida del ámbito de aplicación de dicho Acuerdo. El Grupo Especial encargado del asunto *CE - Bananos III* señaló que:

> "... los redactores (del AGCS) adoptaron deliberadamente la expresión "que afecten" y "suministro de un servicio" para asegurar que las disciplinas del AGCS comprendiesen cualquier medida que influyese en las condiciones de la competencia del suministro de un servicio, independientemente de que esa medida rigiese directamente el suministro del servicio o lo afectase indirectamente".[899]

10.232 El Órgano de Apelación confirmó esa constatación del Grupo Especial y observó que:

> "... el empleo de la expresión "que afecten" refleja la intención de los redactores de dar al AGCS un amplio alcance. En su sentido corriente, la palabra "afectar" denota una medida que tiene "un efecto sobre", y ello indica un amplio campo de aplicación".[900]

10.233 El Órgano de Apelación constató también que, además de las medidas que afectan al comercio de mercancías como tales y las medidas que afectan al suministro de servicios como tales, comprendidas respectiva y exclusivamente en el ámbito de aplicación del GATT de 1994 o el AGCS:

> "hay una tercera categoría de medidas que podrían considerarse comprendidas tanto en el ámbito del GATT de 1994 como en el del AGCS. Son las medidas que se refieren a un servicio relacionado con determinada mercancía o a un servicio suministrado conjuntamente con determinada mercancía. En todos los casos incluidos en esta tercera categoría, la medida de que se trate podría ser examinada tanto en el marco del GATT de 1994 como en el del AGCS".[901]

---

[898] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Bananos III, supra*, nota 269.

[899] Informe del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Bananos III (EE.UU.), supra*, nota 269, párrafo 7.281.

[900] Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Bananos III, supra*, nota 49, párrafo 220.

[901] Ibíd., párrafo 221.

10.234 Observamos que el artículo I del AGCS no excluye *a priori* ninguna medida del ámbito de aplicación del Acuerdo. La determinación de si una medida afecta al comercio de servicios no puede hacerse en abstracto, sin examinar si el efecto de esa medida es compatible con los compromisos y obligaciones asumidos por los Miembros en virtud del AGCS. En el presente caso, la determinación de si la MVTO de 1998 y las SRO son medidas que afectan al comercio de servicios en el sentido del artículo I del AGCS debe hacerse analizando si esas medidas constituyen trato menos favorable para los servicios y los proveedores de servicios de algunos Miembros que para los de otros (artículo II) y/o para los servicios y los proveedores de servicios de otros Miembros que para los nacionales (artículo XVII).

10.235 Por consiguiente, no abordamos la cuestión de si la MVTO de 1998 y las SRO afectan al comercio de servicios sin tener en cuenta si esas medidas tienen efectos incompatibles con una obligación contraída en virtud del Acuerdo.

3. Alegaciones en virtud del artículo II del AGCS

10.236 Los demandantes alegan que la exención de derechos de importación otorgada por la MTVO de 1998 y las SRO a algunos fabricantes/mayoristas de vehículos de motor -los fabricantes beneficiarios- infringe el artículo II del AGCS porque representa el otorgamiento a los servicios y los proveedores de servicios de los Estados Unidos de un trato más favorable que el otorgado a los de otros Miembros. Observamos que en el párrafo 1 del artículo II del AGCS se estipula que:

> "Con respecto a toda medida abarcada por el presente Acuerdo, cada Miembro otorgará inmediata e incondicionalmente a los servicios y a los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro un trato no menos favorable que el que conceda a los servicios similares y a los proveedores de servicios similares de cualquier otro país."

10.237 Los demandantes alegan que la exención de derechos de importación constituye discriminación *de facto* porque si bien los criterios para obtener la exención establecidos en la MVTO de 1998 y las SRO no se basan en la nacionalidad, de hecho todos los beneficiarios son proveedores de los Estados Unidos. El Japón alega también que la exención de derechos de importación es incompatible con la prescripción del artículo II de que se otorgue un trato no menos favorable "inmediata e incondicionalmente". El Canadá aduce que entre los beneficiarios de la exención hay empresas que son proveedores de las Comunidades Europeas y del Japón. Aduce además que no es posible mantener que la medida modifica las condiciones de la competencia entre proveedores de servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor, porque, debido a la integración vertical y a la distribución exclusiva entre los fabricantes y los mayoristas del sector de la industria de vehículos de motor, no existe competencia que pueda verse afectada al nivel del comercio al por mayor.

a) Si la exención de derechos de importación afecta a los servicios comerciales mayoristas

10.238 Los demandantes alegan que la exención de derechos de importación afecta al suministro de servicios comerciales al por mayor porque modifica las condiciones de la competencia entre los beneficiarios del régimen de franquicia y otros proveedores de servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor importados que no disfrutan del mismo trato. En particular, la exención de derechos de importación afectaría directamente al costo de los productos que se distribuyen, e indirectamente al costo y/o la rentabilidad de los servicios comerciales al por mayor conexos. El Canadá responde que la exención de derechos de importación no es una medida que afecten al comercio de servicios en el sentido del artículo I del AGCS, porque en tanto que medida arancelaria afecta a los productos mismos y no al suministro de servicios de distribución. Según el Canadá, esas medidas no afectan a los proveedores de servicios como tales ni en su suministro de un servicio.

Basándose en el informe del Órgano de Apelación encargado del asunto *CE - Bananos III*, el Canadá aduce que la exención de derechos de importación es una medida englobada exclusivamente en el ámbito del GATT de 1994, ya que afecta al comercio de productos como tales, en contraste con otras medidas que se refieren a un servicio relacionado con determinada mercancía o a un servicio suministrado conjuntamente con determinada mercancía, que están sujetas tanto al GATT de 1994 como al AGCS.

10.239 Observamos que si, por un lado, cabe aducir que la exención de derechos de importación afecta directamente al comercio de mercancías y no regula directamente el suministro de servicios de distribución, por otro lado no puede mantenerse que no afecte indirectamente al suministro de servicios de distribución. Como las medidas en litigio en el asunto *CE - Bananos III*, la exención de derechos de importación otorgada exclusivamente a los fabricantes beneficiarios influye en las condiciones de competencia en el suministro de servicios de distribución, con independencia de que regule directamente el suministro de esos servicios o lo afecte indirectamente. Por tanto, a nuestro entender la exención de derechos de importación está comprendida en la tercera categoría de medidas identificada por el Órgano de Apelación en el asunto *CE - Bananos III*, que comprende las medidas que se refieren "a un servicio relacionado con determinada mercancía o a un servicio suministrado conjuntamente con determinada mercancía", que podrían ser examinadas "tanto en el marco del GATT de 1994 como en el del AGCS".

10.240 El Canadá señala que podría entenderse que prácticamente cualquier medida arancelaria afecta al comercio de servicios, y en especial a los servicios de distribución. Aduce por ello que si se constata que la exención de derechos de importación es una medida que afecta al comercio de servicios, tendría que considerarse que otras medidas arancelarias son "medidas que afectan al comercio de servicios", lo que podría llevar al anómalo resultado de que algunas medidas que son legítimas en el marco del GATT constituyen una infracción del AGCS. Podría decidirse, por ejemplo, que los aranceles diferenciales, que son legítimos en el marco de los artículos XXIV y VI del GATT, infringen el artículo II del AGCS.

10.241 El Canadá indica asimismo que su opinión de que las medidas arancelarias no pueden considerarse medidas que afectan al comercio de servicios está respaldada por el Addendum 1 de las Directrices para la consignación en listas (*Consignación en listas de los compromisos iniciales en la esfera del comercio de servicios: Nota explicativa - Adición*, MTN.GNS/W/164/Add.1), en la que se da la respuesta siguiente a la pregunta 6 sobre si es "necesario reservarse el derecho a imponer reglamentaciones y derechos de aduana al movimiento de mercancías en relación con el suministro de un servicio":

> "No hay en el AGCS exigencia alguna de consignar en listas una limitación en virtud de la cual el movimiento transfronterizo de mercancías relacionado con el suministro de un servicio puede someterse a derechos de aduana u otras cargas administrativas. Esas medidas están sujetas a las disciplinas del GATT."

10.242 En el presente asunto no es preciso determinar si medidas que pueden ser legítimas en el marco del GATT constituyen una infracción del AGCS. La cuestión más importante que tenemos que resolver no es el efecto de las diferencias entre el tipo de derechos NMF y los derechos nulos preferenciales en sí mismos, sino más bien el efecto de medidas que limitan el acceso a mercancías en régimen de franquicia a una categoría cerrada de suministradores de servicios, excluyendo a otros.

10.243 Observamos que si bien la respuesta a la pregunta sobre derechos de aduana en el Addendum de las Directrices para la consignación en listas aclara que los Miembros no están obligados a consignar en listas los derechos de aduana, las medidas que se alega son incompatibles con el AGCS en el presente asunto no son "reglamentaciones y derechos de aduana aplicables al movimiento de

mercancías en relación con el suministro de un servicio", sino reglamentaciones que reservan el acceso a mercancías en régimen de franquicia a una categoría cerrada de suministradores de servicios, es decir, a los fabricantes beneficiarios, excluyendo a otros. Por consiguiente, el Canadá no estaría obligado a consignar en listas los tipos arancelarios diferenciales aplicados a las importaciones de vehículos de motor; sólo estaría obligado a consignar en listas los límites y/o a enumerar las exenciones NMF relacionadas con medidas que impiden a determinados distribuidores acceder al derecho a importar vehículos de motor en régimen de franquicia.

10.244 Los demandantes aducen que la exención de derechos de importación no es de naturaleza distinta de las medidas en litigio en el asunto *CE - Bananos III.* Tanto la primera como las segundas confieren una ventaja arancelaria a una categoría limitada de proveedores, lo que permite a estos últimos importar y revender en condiciones más favorables. Los demandantes observan que el contingente arancelario en litigio en el asunto *CE - Bananos III* no impedía a los operadores obtener licencias, ya que las licencias eran libremente intercambiables. Sin embargo, los importadores a los que las Comunidades Europeas habían asignado licencias podrían retener la "renta contingentaria" (la ventaja de importar productos dentro del contingente a tipos preferenciales), mientras que otros operadores se verían obligados a comprar licencias a un costo adicional en el mercado. Los demandantes observan también que si las medidas en litigio en el asunto *CE - Bananos III* y la exención de derechos de importación son medidas del mismo tipo, la diferencia en la intensidad de sus efectos restrictivos no debe tenerse en cuenta para determinar si las medidas afectan al comercio de servicios, ya que no hay requisitos *de minimis* en el artículo II o el artículo XVII del AGCS.

10.245 En lo tocante a la analogía con las medidas en litigio en el asunto *CE - Bananos III*, el Canadá responde que la medida que en ese asunto determinaba la asignación de licencias afectaba directamente a los importadores/distribuidores de bananos, mientras que en el presente asunto los derechos diferenciales aplicables a los vehículos de motor sólo afectan al comercio de mercancías. Además, según el Canadá, en el asunto *CE - Bananos III* el Grupo Especial ni siquiera abordó la cuestión de los efectos de un derecho diferencial existente en los servicios de distribución. El Canadá sostiene también que, en contraste con derechos diferenciales como los resultantes de la exención de derechos de importación, el contingente para la asignación de licencias en el asunto *CE - Bananos III* imposibilitaba a algunos distribuidores obtener licencias, efecto restrictivo no mitigado por el hecho de que las licencias fueran libremente intercambiables, ya que la renta contingentaria cobrada por los titulares de licencias era sustancial.

10.246 Observamos que ambos conjuntos de medidas permiten a algunos proveedores de servicios comerciales al por mayor importar y revender en condiciones más favorables, poniendo en desventaja competitiva a otros proveedores que tienen que pagar el arancel o comprar licencias fuera del contingente. La alegación del Canadá de que el sistema de licencias y contingentes en el asunto *CE - Bananos III*, en contraste con la exención de derechos de importación en virtud del Pacto del Automóvil, era crucial para el alcance y la rentabilidad del suministro de servicios por los distribuidores de bananos independientes y hasta para la mera capacidad de importar de incluso los distribuidores integrados parece basarse en una evaluación cuantitativa de los efectos de las medidas impugnadas antes que en una distinción entre medidas arancelarias y contingentes de importación: en el asunto *CE - Bananos III*, a pesar del sistema de contingentes, las licencias eran libremente intercambiables, por lo que el efecto del sistema era poner a algunos distribuidores en desventaja competitiva, antes que impedirles vender bananos dentro del contingente. En ambos casos hay una desventaja económica. Observamos, por consiguiente, que no es pertinente distinguir entre las medidas en litigio en el asunto *CE - Bananos III* y las medidas en litigio en el presente asunto sobre la base de la *magnitud* de su efecto en el comercio de servicios.

b) Si los proveedores de servicios son "similares"

10.247 Los demandantes aducen, y el Canadá no niega, que los fabricantes beneficiarios y los que no lo son suministran servicios "similares" y son proveedores de servicios "similares", con independencia de que sus servicios se suministren en relación con vehículos de motor importados por los fabricantes beneficiarios o en relación con vehículos de motor importados por fabricantes que no lo son, y tanto si disponen de instalaciones de producción en el Canadá como si no las poseen.

10.248 Convenimos en que en la medida en que los proveedores de servicios involucrados suministran los mismos servicios, deben considerarse "similares" a los efectos del presente asunto.

c) Si se otorga un trato no menos favorable

i) Estructura de la competencia en el mercado de servicios comerciales al por mayor

10.249 El Canadá aduce que no es posible establecer si se ha otorgado o no se ha otorgado un trato no menos favorable, debido a la integración vertical y a los arreglos de distribución exclusiva existentes en la rama de producción de vehículos de motor entre los fabricantes y los proveedores de servicios comerciales al por mayor, que excluye cualquier competencia real o posible al nivel del comercio al por mayor. El Canadá indica que las características de la rama de producción de vehículos de motor impiden también a las empresas integradas verticalmente vender al por mayor vehículos manufacturados por otras empresas. Según el Canadá, este factor debe diferenciar el presente asunto del asunto *CE - Bananos III*, en el que se sostuvo que a pesar de la integración vertical las características de la rama de producción permitían incluso a operadores que formaran parte de empresas integradas verticalmente entrar en el mercado de servicios al por mayor.

10.250 Los demandantes señalan que a pesar de la integración vertical y los arreglos de distribución exclusiva de la rama de producción de vehículos de motor, es posible otorgar un trato menos favorable a los proveedores de servicios comerciales al por mayor porque puede haber competencia entre los mayoristas para la adquisición de vehículos de los fabricantes y hay competencia efectiva para la venta a los minoristas de vehículos directamente competidores. Aducen los demandantes que la posibilidad de que exista competencia en las compras a los fabricantes se ve confirmada por el hecho de que en el pasado Chrysler, una empresa originaria de los Estados Unidos, distribuyó en el Canadá vehículos fabricados por Mitsubishi, una empresa originaria del Japón. Los demandantes también se apoyan en la resolución del Órgano de Apelación en el asunto *CE - Bananos III*, con arreglo a la cual "una empresa, incluso si está integrada verticalmente, ... en la medida en que también suministre 'servicios comerciales al por mayor' ... es un proveedor de servicios comprendido en el ámbito del AGCS". [902]

10.251 El Canadá responde que la relación Chrysler-Mitsubishi no es un buen ejemplo de competencia en el mercado de servicios comerciales mayoristas, ya que las dos empresas estaban vinculadas por un acuerdo de empresa conjunta. Tampoco acepta que exista competencia efectiva en las ventas a minoristas, ya que, debido a los arreglos de distribución exclusiva entre los fabricantes y los mayoristas, los minoristas siempre tendrán que dirigirse al mismo mayorista para adquirir una marca de vehículo específica.

10.252 Observamos que en el asunto *CE - Bananos III* el Órgano de Apelación constató que:

[902] Ibíd., párrafo 227.

> "... una empresa, incluso si está integrada verticalmente, ... en la medida en que también suministre 'servicios comerciales al por mayor' ... es un proveedor de servicios comprendido en el ámbito del AGCS".[903]

10.253 En nuestra opinión, la integración vertical de la producción y la distribución no excluye la posibilidad de considerar al distribuidor como proveedor de servicios, que puede verse afectado en su condición de proveedor de servicios por medidas como la exención de derechos de importación, con independencia de que exista competencia efectiva en el mercado de servicios comerciales al por mayor. Observamos también que la integración vertical puede determinar la falta de competencia efectiva entre mayoristas por lo que respecta a la compra de vehículos a los fabricantes, pero que no elimina ni la posible competencia en la relación entre mayoristas y fabricantes ni la competencia efectiva en la relación entre mayoristas y minoristas. Aunque como consecuencia de la actual estructura del mercado los proveedores de servicios comerciales al por mayor compran sus vehículos a los mismos fabricantes, ninguna medida gubernamental impide ni siquiera a un distribuidor mayorista integrado verticalmente entrar en contacto con distintos fabricantes para adquirir vehículos de motor. Por lo que respecta a la competencia en las ventas a los minoristas, el hecho de que debido a los arreglos de distribución exclusiva entre fabricantes y mayoristas los minoristas tengan que dirigirse al mismo mayorista para adquirir una marca de vehículo en concreto (falta de competencia intramarcas) no excluye la competencia entre mayoristas que ofrecen vehículos directamente competidores (competencia intermarcas).

10.254 **Constatamos**, por tanto, que la integración vertical y los arreglos de distribución exclusiva entre fabricantes y mayoristas en la rama de producción de vehículos de motor no excluyen la posibilidad de otorgar un trato menos favorable a proveedores de servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor. **Constatamos** asimismo que la integración vertical y los arreglos de distribución exclusiva no impiden la posible competencia entre mayoristas para la adquisición de vehículos a los fabricantes ni la competencia efectiva intermarcas en las ventas a los minoristas.

ii) Presencia manufacturera y lista cerrada de fabricantes beneficiarios del Pacto del Automóvil

10.255 Los demandantes aducen que aunque los criterios para obtener la exención de derechos de importación no se basan expresamente en la nacionalidad, dicha exención constituye *de facto* una discriminación con arreglo al artículo II del AGCS, ya que todos o casi todos los proveedores de servicios de otros Miembros que se benefician de la exención son de los Estados Unidos. El Canadá responde no sólo que la nacionalidad no es un criterio para otorgar la exención de derechos de importación con arreglo al Pacto del Automóvil, sino también que las medidas no otorgan *de facto* un trato más favorable a los proveedores de un Miembro, concretamente los Estados Unidos. El Canadá indica que al menos dos fabricantes beneficiarios son originarios de las CE (Volvo Canada Ltd. y Daimler-Chrysler Canada Inc.), y que uno es una empresa conjunta al 50 por ciento entre personas jurídicas del Japón y los Estados Unidos (CAMI Automotive Inc.). Las Comunidades Europeas y el Japón se oponen a esa alegación. En sus respuestas a la pregunta 57 formulada por el Grupo Especial, ambos demandantes han mantenido que la exención de derechos de importación tiene por consecuencia una discriminación *de facto*, pero también han señalado que en su opinión la existencia de una lista cerrada de fabricantes beneficiarios constituye formalmente un caso de trato diferenciado.

10.256 Observamos que en el apartado m) del artículo XXVIII del AGCS figura la siguiente definición de "persona jurídica de otro Miembro":

---

[903] Ibíd., párrafo 227.

"'persona jurídica de otro Miembro' significa una persona jurídica que:

i) esté constituida u organizada de otro modo con arreglo a la legislación de ese otro Miembro y que desarrolle operaciones comerciales sustantivas en el territorio de ese Miembro o de cualquier otro Miembro; o

ii) en el caso del suministro de un servicio mediante presencia comercial, sea propiedad o esté bajo el control de:

1. personas físicas de ese Miembro; o
2. personas jurídicas de ese otro Miembro, definidas en el inciso i)".

10.257 A nuestro juicio, Daimler-Chrysler Canada Inc. es un proveedor de servicios de los Estados Unidos en el sentido del artículo XXVIII m) ii) 2) del AGCS, porque está controlado por Daimler-Chrysler Corporation, una persona jurídica de los Estados Unidos con arreglo al inciso i) del apartado m) del artículo XXVIII. Lo importante, por tanto, es que Daimler-Chrysler Corporation es una persona jurídica de los Estados Unidos. El hecho de que a su vez Daimler-Chrysler Corporation pueda estar controlada por una persona jurídica de otro Miembro carece de importancia en el marco del artículo XXVIII del AGCS. Para definir una "persona jurídica de otro Miembro", el apartado m) del artículo XXVIII del AGCS no requiere que se identifique a la persona jurídica o física que en definitiva ejerce el control: basta con establecer la propiedad o el control por una persona jurídica de otro Miembro, definidos con arreglo a los criterios establecidos en el inciso i).[904]

10.258 CAMI Automotive Inc., por su parte, parece ser una empresa de propiedad conjunta de Suzuki Motor Co. del Japón y General Motors Corp. de los Estados Unidos. Las Comunidades Europeas han alegado que si bien CAMI es de propiedad conjunta de personas jurídicas del Japón y los Estados Unidos, debe ser considerada como una persona jurídica de los Estados Unidos porque está controlada por General Motors Corp., persona jurídica de los Estados Unidos. Las Comunidades Europeas señalan que General Motors Corp. es el principal accionista individual de Suzuki Motor Co., y que los nacionales japoneses son minoría en el consejo de administración de CAMI. Sin embargo, a nuestro entender no se ha presentado ninguna prueba que permita al Grupo Especial determinar qué persona jurídica "controla" CAMI, en el sentido del artículo XXVIII n) ii) del AGCS.

10.259 Por lo que respecta a Volvo Canada Ltd., cabe señalar que la propiedad y el control de esa empresa pasaron de Volvo AB de Suecia a Ford Motor Co. de los Estados Unidos en enero de 1999, cuando la primera empresa acordó vender su departamento de coches de pasajeros a la segunda. Como consecuencia de ello, Volvo Canada Ltd. es actualmente una persona jurídica de los Estados Unidos con arreglo al apartado m) del artículo XXVIII del AGCS. Además, como Volvo Canada Ltd. cerró su fábrica en el Canadá en diciembre de 1998, perdería su derecho a importar vehículos de motor en régimen de franquicia al amparo de la exención de derechos de importación.

---

[904] En el asunto *CE - Bananos III*, refiriéndose a la determinación del origen de una persona jurídica, el Grupo Especial afirmó que: "... los proveedores que tienen presencia comercial en el territorio de la CE y son propiedad o están bajo control de, por ejemplo, Del Monte México, tendrían derecho a beneficiarse de los derechos que confiere el AGCS porque, a tenor del párrafo m) del artículo XXVIII del AGCS, no tendría importancia que Del Monte México fuese propiedad o estuviese bajo control de personas físicas o jurídicas de Jordania, es decir, de un país no Miembro de la OMC, siempre y cuando Del Monte México estuviese constituida en México y realizara operaciones comerciales sustantivas en el territorio de México o de cualquier otro Miembro." Véase el informe del Grupo Especial sobre el asunto *CE - Bananos III (EE.UU.)*, *supra*, nota 269, nota de pie de página 493, párrafo 7.318.

10.260 La MVTO de 1998 restringe el otorgamiento de la exención de derechos de importación a los fabricantes que hubieran operado en el Canadá en el año de referencia 1963-1964, mientras que las SRO permitieron a otros fabricantes específicos obtener la exención hasta 1989, con sujeción a prescripciones en materia de presencia manufacturera y VAC referidas a distintos años de referencia. Sin embargo, la capacidad para obtener los beneficios de las SRO terminó en 1989, congelando en la práctica el *statu quo* de los beneficiarios de la exención de derechos de importación. Así lo confirma la respuesta del Canadá a la pregunta 37 del Grupo Especial, en la que se afirma que la lista de fabricantes acogidos a las SRO no puede ampliarse, sino únicamente actualizarse para reflejar cambios en los nombres de las empresas o para eliminar empresas que han dejado de fabricar. En consecuencia, la categoría de fabricantes beneficiarios es actualmente una categoría cerrada, por lo que a partir de 1989 ningún otro fabricante/mayorista pudo cumplir los criterios establecidos para obtener la exención de derechos de importación.

10.261 Aunque ninguno de los criterios para otorgar la exención de derechos de importación se basa expresamente en la nacionalidad, la prescripción en materia de presencia manufacturera, circunscrita al período 1º de agosto de 1963-31 de julio de 1964 en la MVTO de 1998, sólo ha permitido a tres proveedores de servicios de los Estados Unidos (Chrysler Canada Ltd., General Motors of Canada Ltd. y Ford Motor Company of Canada Ltd.) y a un proveedor de servicios de Suecia (Volvo Canada Ltd.) obtener la exención de derechos de importación.[905] Más arriba se ha señalado que Volvo Canada Ltd. quedó recientemente bajo el control de una persona jurídica de los Estados Unidos (Ford Motor Co.). Se han utilizado SRO para ampliar la categoría de fabricantes beneficiarios permitiendo a otros dos fabricantes/mayoristas de automóviles (Intermeccanica of Canada y CAMI, una empresa conjunta al 50 por ciento entre Suzuki Motor Co. del Japón y General Motors Corp. de los Estados Unidos) y a varios fabricantes/mayorista de autobuses y vehículos comerciales específicos obtener la exención de derechos de importación.

10.262 En nuestra opinión, la exención de derechos de importación prevista en la MVTO de 1998 y las SRO tiene por consecuencia el otorgamiento de un trato menos favorable a los servicios y los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro en el sentido del párrafo 1 del artículo II del AGCS, ya que sus beneficios se otorgan a un grupo limitado e identificable de fabricantes/mayoristas de vehículos de motor de algunos Miembros, seleccionados sobre la base de criterios como la presencia manufacturera en un año de referencia dado. Observamos también que las prescripciones en materia de presencia manufacturera en la MVTO de 1998 y en las SRO excluyen expresamente a los proveedores de servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor, que no fabrican vehículos en el Canadá, del otorgamiento de la exención de derechos de importación. Además, el hecho de que en 1989 el Gobierno del Canadá dejara de emitir SRO hace que la lista de beneficiarios de la exención de derechos de importación sea una lista cerrada. Como consecuencia de ello, los fabricantes/mayoristas del sector de vehículos de motor de algunos Miembros pueden importar vehículos en el Canadá en régimen de franquicia, mientras que se prohíbe expresamente a los fabricantes/mayoristas de otros Miembros la importación en el Canadá de vehículos de motor en régimen de franquicia.

10.263 No tratamos por separado la alegación del Japón de que la exención de derechos de importación es incompatible con la prescripción del artículo II de que se otorgue un trato no menos favorable "inmediata e incondicionalmente", ya que a nuestro entender esa alegación se aborda en nuestra constatación sobre si la exención de derechos de importación constituye "trato menos favorable" en el sentido del artículo II del AGCS.

---

[905] La MVTO de 1965, por la que el Pacto del Automóvil entre Canadá y los Estados Unidos entró en vigor en el Canadá, se aplicaba originalmente a seis productores de automóviles (American Motors, Chrysler, Ford, General Motors, Studebaker y Volvo), todos ellos, con la excepción de Volvo, originarios de los Estados Unidos y a una serie de productores de vehículos comerciales específicos y autobuses.

10.264 Habida cuenta de lo anterior, **constatamos** que en lo tocante a la exención de derechos de importación otorgada a un número limitado de fabricantes/mayoristas del sector de vehículos de motor, el Canadá no ha otorgado inmediata e incondicionalmente a los servicios y los proveedores de servicios de ningún otro Miembro un trato no menos favorable del que otorga a servicios y proveedores de servicios de cualquier otro país. **Constatamos**, por consiguiente, que la exención de derechos de importación otorgada en virtud de la MVTO de 1998 y las SRO es incompatible con las disposiciones del párrafo 1 del artículo II del AGCS.

4. Aplicabilidad del artículo V del AGCS

10.265 En su comunicación de tercero participante, los Estados Unidos alegan que la excepción de lo dispuesto en el artículo II del AGCS regulada en el párrafo 1 del artículo V del AGCS es aplicable a la MVTO de 1998 y a las SRO en la medida en que éstas otorgan un trato más favorable a los proveedores de servicios de los Estados Unidos. Según los Estados Unidos esto es así porque el trato más favorable que los demandantes tratan de impugnar está siendo acordado por un miembro de un acuerdo de integración económica del tipo especificado en el párrafo 1 del artículo V, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), a los proveedores de servicios de otro miembro de ese Acuerdo. Los Estados Unidos indican asimismo que las disposiciones sobre servicios del TLCAN están claramente comprendidas en el ámbito de aplicación del párrafo 1 del artículo V del AGCS. El Canadá no invoca el artículo V, ya que mantiene que la MVTO de 1998 y las SRO no son medidas que afecten al comercio de servicios en el sentido del artículo I del AGCS. Sin embargo, si el Grupo Especial finalmente constatara que la MVTO de 1998 y las SRO son medidas que afectan al comercio de servicios y son incompatibles con el artículo II del AGCS, el Canadá aduce que en cualquier caso están comprendidas en el ámbito de aplicación del párrafo 1 del artículo V del AGCS.

10.266 Los demandantes aducen que el artículo V no puede aplicarse al presente caso, porque la MVTO de 1998 y las SRO son medidas unilaterales y no pueden considerarse como un "acuerdo" en el sentido del párrafo 1 del artículo V del AGCS (los Estados Unidos ya no aplican el Pacto del Automóvil original). Los demandantes indican asimismo que incluso si la MVTO de 1998 y las SRO se consideraran un acuerdo en el sentido del párrafo 1 del artículo V del AGCS, ese acuerdo carecería de la cobertura sectorial sustancial requerida por el apartado a) del párrafo 1 del artículo V, no establecería la eliminación, en lo esencial, de toda discriminación entre las partes, en el sentido del artículo XVII (apartado b) del párrafo 1 del artículo V), y elevaría el nivel global de obstáculos al comercio de servicios dentro del sector (párrafo 4 del artículo V). Ambos demandantes indican asimismo que la MVTO de 1998 y las SRO no pueden considerarse parte del TLCAN, ya que el TLCAN contiene prohibiciones sobre exenciones de derecho de importación y prescripciones en materia de resultados. Observan que el TLCAN no requiere, sino que simplemente permite al Canadá, mediante excepciones expresas, mantener la MVTO de 1998 y las SRO.

10.267 Observamos que en su parte pertinente el párrafo 1 del artículo V del AGCS establece lo siguiente:

> "1. El presente Acuerdo no impedirá a ninguno de sus Miembros ser parte en un acuerdo por el que se liberalice el comercio de servicios entre las partes en el mismo, o celebrar un acuerdo de ese tipo, a condición de que tal acuerdo:
>
> a) tenga una cobertura sectorial sustancial (*nota a pie de página omitida*), y
>
> b) establezca la ausencia o la eliminación, en lo esencial, de toda discriminación entre las partes, en el sentido del artículo XVII, en los sectores comprendidos en el apartado a), por medio de:

i) la eliminación de las medidas discriminatorias existentes y/o

ii) la prohibición de nuevas medidas discriminatorias o que aumenten la discriminación".

10.268 Tomamos nota del argumento de los Estados Unidos de que las medidas en litigio en el presente asunto están comprendidas en el ámbito de aplicación del párrafo 1 del artículo V del AGCS porque son medidas de un miembro del TLCAN aplicables a los proveedores de servicios de otro miembro del mismo acuerdo de integración económica. Sin embargo, a nuestro entender, la MVTO de 1998 y las SRO son medidas que no pueden considerarse parte de las disposiciones del TLCAN sobre la liberalización del comercio de servicios; lo que ocurre es que los miembros del TLCAN han acordado autorizar que se sigan aplicando mediante excepciones específicas concedidas al Canadá. En el párrafo 1 del anexo 300-A.1 del TLCAN se establece que el Canadá y los Estados Unidos podrán mantener el acuerdo entre el Gobierno del Canadá y el Gobierno de los Estados Unidos sobre productos de la industria del automóvil. En el anexo I - Canadá del TLCAN también se establece que el Canadá podrá conceder excepciones del pago de derechos de aduana condicionadas explícita o implícitamente al cumplimiento de prescripciones en materia de resultados.

10.269 Aun suponiendo que la MVTO de 1998 y las SRO pudieran estar incluídas en el ámbito de aplicación de las disposiciones sobre liberalización de servicios del TLCAN, observamos que la exención de derechos de importación en virtud de la MVTO de 1998 y las SRO se otorga a un pequeño número de fabricantes/mayoristas de los Estados Unidos, con exclusión de todos los demás fabricantes/mayoristas de los Estados Unidos y de México. La MVTO de 1998 y las SRO, por tanto, otorgan un trato más favorable a sólo algunos, y no a todos los servicios y proveedores de servicios de los miembros del TLCAN, cuando, a tenor del apartado b) del párrafo 1 del artículo V, un acuerdo de integración económica tiene que establecer "la ausencia o eliminación, en lo esencial, de toda discriminación entre las partes, en el sentido del artículo XVII" para que sea aplicable la excepción del cumplimiento de lo dispuesto en el artículo II del AGCS.

10.270 Aunque lo que requiere el apartado b) del párrafo 1 del artículo V es que no exista discriminación en el sentido del artículo XVII (Trato nacional), estimamos que su cumplimiento garantizaría al mismo tiempo la ausencia de discriminación entre todos los proveedores de servicios de otras partes en el acuerdo de integración económica. A nuestro entender, el objeto y fin de esta disposición es eliminar todo tipo de discriminación entre servicios y proveedores de servicios de partes en un acuerdo de integración económica, incluida la discriminación entre proveedores de otras partes en un acuerdo de integración económica. En otras palabras, el otorgamiento por una parte en un acuerdo de integración económica de un trato más favorable a los proveedores de servicios de una parte que a los proveedores de servicios de otra parte en ese acuerdo sería incompatible con esta disposición.

10.271 Por lo demás, merece la pena recordar que el artículo V da cobertura legal a las medidas adoptadas de conformidad con acuerdos de integración económica que de otro modo serían incompatibles con la obligación NMF establecida en el artículo II. El párrafo 1 del artículo V se refiere a "un acuerdo por el que se liberalice el comercio de servicios". Normalmente, esos acuerdos de integración económica tienen por objeto alcanzar mayores niveles de liberalización entre las partes que los alcanzados entre los Miembros de la OMC. En el párrafo 1 del artículo V se estipula además un determinado nivel mínimo de liberalización que esos acuerdos deben alcanzar para que se les pueda aplicar la exención de la obligación general NMF establecida en el artículo II. A ese respecto, el fin del artículo V es abrir posibilidades para una ambiciosa liberalización a nivel regional, impidiendo al mismo tiempo que la obligación NMF se vea menoscabada por la concertación de arreglos preferenciales de menor importancia. Sin embargo, a nuestro entender el artículo V no tiene por objeto y fin dar cobertura legal al otorgamiento de un trato más favorable, con carácter selectivo,

sólo a unos pocos proveedores de servicios de las partes en un acuerdo de integración económica, incluso en situaciones en las que el mantenimiento de esas medidas esté expresamente previsto en el acuerdo mismo.

10.272 Habida cuenta de lo anterior, **constatamos** que el párrafo 1 del artículo V del AGCS no exime al Canadá del cumplimiento de las obligaciones contraídas en virtud del artículo II del AGCS por lo que respecta a la MVTO de 1998 y las SRO.

5. Alegaciones en virtud del artículo XVII del AGCS - exención de derechos de importación

10.273 El Japón es el único demandante que alega que la exención de derechos de importación infringe también el artículo XVII del AGCS porque representa un trato más favorable para los servicios y los proveedores de servicios del Canadá, que tienen derecho a importar vehículos en régimen de franquicia, que para los japoneses, que no lo tienen.

10.274 Observamos que en el artículo XVII del AGCS se establece que:

> "1. En los sectores inscritos en su Lista y con las condiciones y salvedades que en ella puedan consignarse, cada Miembro otorgará s los servicios y a los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro, con respecto a todas las medidas que afecten al suministro de servicios, un trato no menos favorable que el que dispense a sus propios servicios similares o proveedores de servicios similares. (*La nota a pie de página reza así*: No se interpretará que los compromisos específicos asumidos en virtud del presente artículo obligan a los Miembros a compensar desventajas competitivas intrínsecas que resulten del carácter extranjero de los servicios o proveedores de servicios pertinentes.)
>
> 2. Todo Miembro podrá cumplir lo prescrito en el párrafo 1 otorgando a los servicios y proveedores de servicios de los demás Miembros un trato formalmente idéntico o formalmente diferente al que dispense a sus propios servicios similares y proveedores de servicios similares.
>
> 3. Se considerará que un trato formalmente idéntico o formalmente diferente es menos favorable si modifica las condiciones de competencia en favor de los servicios o proveedores de servicios del Miembro en comparación con los servicios similares o los proveedores de servicios similares de otro Miembro."

10.275 El Japón alega que la exención de derechos de importación afecta al suministro de servicios comerciales al por mayor, ya que modifica las condiciones de competencia entre los beneficiarios canadienses del trato en régimen de franquicia y los proveedores extranjeros de servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor importados, que no se benefician del mismo trato. En particular, la exención de derechos de importación afecta directamente al costo de los productos que se distribuyen e indirectamente al costo y/o la rentabilidad de los servicios comerciales al por mayor conexos.

10.276 El Canadá aduce que la exención de derechos de importación no es una medida que afecte al comercio de servicios en el sentido del artículo I del AGCS, porque en tanto que medida arancelaria afecta a los productos mismos y no al suministro de servicios de distribución. Según el Canadá, esas medidas no afectan a los proveedores de servicios como tales ni en su suministro de un servicio. El Canadá aduce además que: i) no ha contraído compromisos relativos a los servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor; ii) si hubiera contraído compromisos no tendría necesidad de

consignar en listas derechos arancelarios como limitaciones del trato nacional; iii) no hay en el Canadá proveedores de servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor canadienses y japoneses "similares"; y iv) como ocurre en el caso del artículo II, no es posible argumentar que la exención de derechos de importación modifica las condiciones de competencia entre proveedores de servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor porque, debido a la integración vertical y la distribución exclusiva entre fabricantes y mayoristas del sector de los vehículos de motor, no existe competencia que pueda verse afectada al nivel del comercio al por mayor.

10.277 Nuestro análisis de la alegación en virtud del artículo II sobre la forma en que la exención de derechos de importación afecta a los servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor, en el sentido del artículo I del AGCS, es también aplicable a esta alegación en virtud del artículo XVII del AGCS (véase *supra*, párrafos 10.239-10.264).

a) Si el Canadá ha asumido compromisos sobre servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor

10.278 El Japón aduce que en la Lista de compromisos específicos del Canadá el comercio al por mayor de vehículos de motor está incluido en la partida general "B. Servicios comerciales al por mayor", o en la partida más específica "Venta de vehículos automotores, incluidos automóviles y otros vehículos de carretera", Clasificación Central de Productos Provisional de las Naciones Unidas (CPC), número 6111. El Japón señala asimismo que bajo el encabezamiento "B. Servicios comerciales al por mayor", el Canadá consigna una limitación para el estado de Saskatchewan aplicable a la "venta de vehículos de motor". Según el Japón, al consignar esa limitación el Canadá da por supuesto que sus compromisos en materia de servicios comerciales al por mayor incluyen también los servicios mayoristas para vehículos de motor. En Canadá responde que su encabezamiento "B. Servicios comerciales al por mayor" se remite expresamente a CPC 622, donde se excluye la distribución de vehículos de motor, y que la consignación de un límite con respecto a los vehículos de motor obedece a un error en la consignación. También indica que la partida CPC "6111" está inscrita bajo el encabezamiento "C. Servicios al por menor", y que por consiguiente debe interpretarse como un compromiso únicamente aplicable a los servicios minoristas para vehículos de motor.

10.279 Observamos que la partida CPC 622 (Servicios comerciales al por mayor) no tiene una subpartida para vehículos de motor, y que la subpartida 62282 (Servicios comerciales al por mayor de equipo de transporte distinto de vehículos automotores, motocicletas y bicicletas) excluye expresamente los vehículos de motor. En nuestra opinión, el hecho de que el Canadá haya consignado una limitación aplicable a los vehículos de motor con respecto a la partida "Servicios comerciales al por mayor (622)" en su lista no constituye por sí mismo prueba suficiente para concluir que ha contraído un compromiso sobre servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor.

10.280 Sin embargo, el Canadá también ha consignado en su lista de compromisos una partida para "Venta de vehículos de motor, incluidos automóviles y otros vehículos de carretera", con referencia explícita al número CPC 6111. En la Clasificación Central de Productos Provisional de las Naciones Unidas, la partida "6111, Venta de vehículos automotores, incluidos automóviles y otros vehículos de carretera" incluye dos subpartidas: "61111, Servicios comerciales al por mayor para vehículos automotores"; y "61112, Ventas al por menor de vehículos automotores". En nuestra opinión, si el Canadá hubiera querido limitar este compromiso a los servicios al por menor, debería haber consignado en su lista la partida 61112 (Ventas al por menor de vehículos automotores) en lugar de la partida 6111 (Venta de vehículos automotores).

10.281 Observamos que hay una discrepancia entre la inclusión de la totalidad de la partida CPC 6111 y el encabezamiento del compromiso ("C. Servicios al por menor") en la página 48 de la lista del Canadá. Sin embargo, el hecho de que la partida 6111 se haya consignado bajo el

encabezamiento C. Servicios al por menor no es prueba suficiente para excluir un compromiso con respecto a los servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor. Si prevaleciera el encabezamiento, el efecto sistémico sería que todos los números CPC no especificados en las listas de compromisos de los Miembros con referencia a subsectores clara y precisamente definidos perderían valor, al menos cuando no fueran coherentes con los encabezamientos. Por esas razones, estimamos que la designación del CPC debe prevalecer, y que los compromisos contenidos en la página 48 de la lista del Canadá se aplican también al comercio al por mayor de vehículos de motor.

10.282 **Constatamos**, por consiguiente, que el Canadá, al consignar la partida CPC "6111, Venta de vehículos automotores, incluidos automóviles y otros vehículos de carretera" en su lista de compromisos específicos, ha asumido un compromiso que engloba también la partida "61111, Servicios comerciales al por mayor para vehículos automotores".

b) Si los servicios son "similares"

10.283 El Japón sostiene que existen proveedores de servicios al por mayor japoneses y canadienses "similares" para vehículos de motor, incluidos los automóviles, así como los autobuses y los vehículos comerciales específicos. El Canadá niega que existan proveedores de servicios al por mayor similares. El Japón indica que mientras que algunos proveedores canadienses tienen acceso a la exención de derechos de importación en virtud de las SRO (Intermeccanica y tres fabricantes de autobuses y vehículos comerciales específicos), los proveedores japoneses no pueden importar vehículos en régimen de franquicia salvo que adquieran una filial canadiense de uno de los fabricantes beneficiarios existentes o sean adquiridos por ella.

10.284 El Canadá señala que Intermeccanica no es "similar" a ningún proveedor de servicios al por mayor para vehículos de motor del Japón porque no es un mayorista, sino únicamente un fabricante, y porque incluso si fuera un mayorista, su tamaño, su volumen de venta y los productos que fabrica son completamente distintos de los de cualquiera de los establecimientos identificados por el Japón como proveedores de servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor. Según el Japón, el tamaño de las empresas y la naturaleza de los productos que suministran no debe afectar a la determinación de la similitud siempre que los proveedores de servicios suministren servicios consignados en la misma categoría CPC. El Japón aduce a ese respecto que Intermeccanica es "similar" a otros proveedores de servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor japoneses que operan en el Canadá.

10.285 En nuestra opinión, Intermeccanica, que fabrica y vende directamente a los consumidores un pequeño número de vehículos (réplicas artesanales de coches de carreras) por año, no debe caracterizarse como un proveedor de servicios comerciales al por mayor de vehículos de motor, ya que aparentemente no suministra "servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor" con arreglo a la definición de la partida CPC 6111.

10.286 Por lo que respecta a los proveedores de servicios comerciales al por mayor de autobuses y vehículos comerciales específicos, el Canadá aduce que el Japón no ha identificado a ningún proveedor canadiense o japonés de esos servicios. El Japón rechaza esa alegación, argumentando que hay al menos un proveedor japonés que opera en el Canadá (Hino Diesel Trucks), y que otros proveedores de servicios comerciales al por mayor de vehículos de motor japoneses tienen capacidad para producir y distribuir autobuses o vehículos comerciales específicos. El Japón indica asimismo que el Canadá, en respuesta a la pregunta 2(4) del Japón, ha enumerado 15 empresas que han importado y distribuido, el menos una vez en los últimos 10 años, vehículos distintos de los automóviles al amparo de la MVTO y las SRO. Según el Japón, al menos tres de esas empresas son originarias del Canadá con arreglo al apartado m) del artículo XXVIII de la AGCS.

10.287 En respuesta a una pregunta suplementaria del Grupo Especial, el Japón ha presentado material de apoyo para demostrar que tres empresas a las que se otorgó la exención de derechos de importación en virtud de SRO, A. Girardin Inc., Michel Corbeil Inc., y Western Star Trucks Inc., son personas jurídicas del Canadá con arreglo al apartado m) del artículo XXVIII del AGCS. En respuesta a otra pregunta suplementaria del Grupo Especial, el Canadá ha confirmado que según la información de que dispone A. Girardin Inc. y Michel Corbeil Inc. son empresas de propiedad canadiense. Con respecto a Western Star Trucks Inc., el Canadá ha indicado que se trata de una empresa de propiedad de otra empresa constituida en el Canadá (Western Star Trucks Holding Ltd.), que a su vez está controlada por una empresa constituida en Singapur (Western Star International).

10.288 No obstante, el Canadá aduce que el Japón no ha probado que las tres empresas canadienses que se han beneficiado de la exención de derechos de importación son proveedores de servicios comerciales al por mayor. El Canadá indica que esas empresas pueden importar autobuses o chasis para vehículos comerciales específicos como insumos para vehículos acabados; pueden reimportar vehículos que ellas mismas han fabricado y exportado para su modificación en otros países; o pueden importar vehículos como minoristas. El Canadá señala, sin embargo, que ninguna de esas actividades puede caracterizarse como suministro de servicios comerciales al por mayor, que consiste principalmente en la reventa de mercancías con arreglo a la definición que figura en la sección 6 de la CPC.

10.289 En lo tocante a los servicios comerciales al por mayor para autobuses y vehículos comerciales específicos, observamos que el Japón ha identificado un proveedor de servicios japonés y aducido que otros proveedores mayoristas de automóviles podrían entrar en el mercado. Observamos además que la partida CPC "6111, Venta de vehículos automotores, incluidos automóviles y otros vehículos de carretera, incluye también el comercio de autobuses y vehículos comerciales específicos. Sin embargo, en nuestra opinión no se han presentado al Grupo Especial pruebas claras de que los fabricantes canadienses de autobuses y vehículos comerciales específicos, que se benefician de la exención de derechos de importación, suministran también servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor con arreglo a la definición de la CPC. El Canadá no está de acuerdo en que esas empresas sean proveedores de servicios comerciales al por mayor para vehículos de automóviles "similares", y el Japón, sobre el que recae la carga de la prueba, no ha presentado pruebas que demuestren lo contrario. Observamos que si no existen proveedores de servicios nacionales "similares" no puede constatarse que una medida adoptada por un Miembro es incompatible con la obligación de trato nacional establecida en el artículo XVII del AGCS.

10.290 **Constatamos**, por consiguiente, que el Japón no ha demostrado que la exención de derechos de importación otorgada en virtud de la MVTO de 1998 y las SRO puede caracterizarse como un caso de otorgamiento de un trato menos favorable a los proveedores de servicios del Japón que a los proveedores de servicios del Canadá.

6. Alegaciones en virtud del artículo XVII del AGCS - Prescripciones en materia de VAC

10.291 Las prescripciones en materia de VAC contenidas en la MVTO de 1998 y las SRO obligan a los fabricantes beneficiarios a alcanzar un mínimo de valor añadido en el Canadá, parte del cual puede lograrse mediante la adquisición de servicios suministrados en el Canadá, como condición para obtener la exención de derechos de importación. En lo tocante a los servicios, por valor añadido en el Canadá se entiende la parte de los siguientes costos que pueda atribuirse razonablemente a la producción de vehículos de motor: i) el costo de los trabajos de mantenimiento y reparación de edificios, maquinaria y equipos utilizados para la producción ejecutados en el Canadá; ii) el costo de los servicios de ingeniería, los trabajos experimentales y los trabajos de desarrollo de productos ejecutados en el Canadá; iii) los gastos administrativos y generales en que se incurra en el Canadá. Las Comunidades Europeas observan que el VAC incluye también iv) "las primas de seguro y contra

incendios con respecto a las existencias de productos y a las instalaciones y equipos de producción pagadas a una empresa autorizada por la ley federal o provincial a desarrollar sus actividades en el Canadá o en una provincia".

a) Prescripciones en materia de VAC en tanto que afectan a los servicios relacionados con la producción de vehículos de motor

10.292 Los demandantes aducen que las prescripciones en materia de VAC ofrecen un incentivo a los beneficiarios de la exención de derechos de importación para que utilicen servicios suministrados dentro del territorio del Canadá en lugar de servicios similares suministrados en o desde el territorio de otros Miembros, modificando así las condiciones de competencia entre ellos. El Canadá no niega que las prescripciones en materia de VAC afectan al suministro de servicios.

10.293 Observamos que las prescripciones en materia de VAC, al estipular que sólo pueden contar como VAC los servicios suministrados en el país, afectan directamente a los servicios que se suministran con arreglo a los modos 1 y 2. Tenemos por ello que determinar si ese efecto es compatible con los compromisos contraídos por el Canadá en virtud del artículo XVII.

b) Si los compromisos específicos en materia de servicios asumidos por el Canadá abarcan los servicios afectados por las prescripciones en materia de VAC

10.294 Los demandantes aducen que todos los servicios afectados por las prescripciones en materia de VAC están incluidos en la lista de compromisos específicos del Canadá, mientras que ninguna de las limitaciones consignadas abarca dichas prescripciones. El Canadá señala que se han consignado limitaciones de trato nacional pertinentes para los servicios enumerados por los demandantes que podrían verse afectados.

10.295 Además, los demandantes aducen que hay varios servicios afectados por las prescripciones en materia de VAC que pueden suministrarse con arreglo a los modos 1 y 2 con respecto a los cuales el Canadá no ha consignado limitaciones en sus listas, y que, incluso en los sectores donde se han establecido limitaciones, éstas no eximen al Canadá del cumplimiento de las obligaciones establecidas en el artículo XVII por lo que respecta a las prescripciones en materia de VAC.[906] Indican que las prescripciones en materia de VAC no se consignan como limitaciones en la lista de compromisos del Canadá, y que otras limitaciones, como las prescripciones en materia de nacionalidad, residencia o establecimiento, que impedirían el suministro transfronterizo de un servicio, no pueden invocarse para

[906] 1) Con respecto a la primera prescripción en materia de VAC, "trabajos de mantenimiento y reparación de edificios, maquinaria y equipos utilizados para la producción ejecutados en el Canadá", los demandantes observan que el Canadá ha incluido en su lista de compromisos específicos los siguientes servicios: *servicios de reparación de productos elaborados de metal, maquinaria y equipo, incluidos ordenadores y equipo de comunicaciones, a comisión o por contrato (CPC 8861 a 8866)*; 2) con respecto a la segunda prescripción en materia de VAC, "servicios de ingeniería, trabajos experimentales y trabajos de desarrollo de productos ejecutados en el Canadá", los demandantes observan que el Canadá ha incluido en su lista de compromisos específicos los siguientes servicios: *servicios de ingeniería (CPC 8672)*; 3) con respecto a la tercera prescripción en materia de VAC, "gastos administrativos y generales en que se incurra en el Canadá", los demandantes observan que en la lista de compromisos específicos del Canadá se han incluido varios sectores de servicios, entre ellos los siguientes: *servicios profesionales, servicios relacionados con ordenadores, otros servicios prestados a las empresas, servicios bancarios, servicios de telecomunicaciones, servicios de mensajería y servicios de viajes*; 4) con respecto a la cuarta prescripción en materia de VAC, "primas de seguros y contra incendios con respecto a las existencias de productos y las instalaciones y equipos de producción pagados a una empresa autorizada por la ley federal o provincial a desarrollar actividades en el Canadá o en una provincia", las Comunidades Europeas observan que el Canadá ha incluido en su lista de servicios específicos los siguientes servicios: *servicios de seguros distintos de los seguros de vida (CPC 8129)*.

justificar las prescripciones en materia de VAC. A esos efectos, los demandantes hacen referencia a la respuesta a la pregunta 7 que figura en el Addendum 1 de las Directrices para la consignación en listas (*Consignación en listas de los compromisos iniciales en la esfera del comercio de servicios: Nota explicativa - Addendum*, MTN.GNS/W/164/Add.1).[907] El Canadá responde que las limitaciones que había consignado, como las prescripciones en materia de nacionalidad, residencia o establecimiento, imposibilitan el suministro de un servicio con arreglo a los modos 1 y 2, por lo que cuando existen esas limitaciones las prescripciones en materia de VAC no pueden infringir el artículo XVII.

10.296 Observamos que el Canadá ha asumido compromisos específicos en todos los sectores que los demandantes consideran afectados por las prescripciones en materia de VAC, y que ha consignado algunas limitaciones parciales del trato nacional con respecto a algunos de esos sectores. Con todo, a nuestro entender, ni siquiera las limitaciones del trato nacional que se han incluido en las listas, por restrictivas que sean, abarcan también las prescripciones en materia de VAC. Ese efecto sólo se produciría mediante una limitación referida específicamente a las prescripciones en materia de VAC o una anotación "sin consolidar", ya que la consignación de otra limitación específica (como un requisito de residencia o un requisito de presencia comercial) implicaría que no existen más limitaciones que la consignada con respecto al modo transfronterizo.

10.297 Constatamos, por consiguiente, que el Canadá ha asumido compromisos específicos en los sectores que a juicio de los demandantes están afectados por las prescripciones en materia de VAC, y que las limitaciones que se han consignado no abarcan dichas prescripciones.

c) Viabilidad técnica y desventaja competitiva intrínseca de los servicios suministrados con arreglo a los modos 1 y 2

10.298 El Canadá señala que con respecto a la primera prescripción en materia de VAC relacionada con los servicios, "trabajos de mantenimiento y reparación de edificios, maquinaria y equipos utilizados para la producción ejecutados en el Canadá", no puede haber discriminación contra los servicios suministrados con arreglo a los modos 1 y 2, ya que el suministro transfronterizo y el consumo en el extranjero de esos servicios no son técnicamente viables. Con respecto a los servicios de hostelería y alojamiento y los servicios de alimentos y bebidas, aducen que las opciones obedecen a circunstancias geográficas y no guardan relación alguna con las prescripciones en materia de VAC. Según el Canadá, la desventaja competitiva en el suministro extranjero de muchos servicios que a juicio de los demandantes están siendo afectados por las prescripciones en materia de VAC es intrínseca al carácter extranjero de esos servicios y, como se indica en la nota 10 del artículo XVII, no debe considerarse como una restricción del trato nacional.

---

[907] "*¿Es pertinente formular una reserva con respecto a prescripciones en materia de residencia, nacionalidad o presencia comercial en el comercio transfronterizo?; ¿no se indicaría de ese modo que el comercio transfronterizo no está autorizado?; por lo tanto, ¿la anotación correcta no sería 'sin consolidar'?*"

"Es correcto emplear la expresión 'sin consolidar' para un modo de suministro en un sector determinado cuando un Miembro desee conservar la libertad de introducir o mantener medidas incompatibles con el acceso a los mercados o el trato nacional. Sin embargo, algunos participantes han señalado que en ciertos casos resulta más conveniente inscribir una limitación particular (por ejemplo, prescripciones en materia de residencia o de presencia comercial) en lugar de la expresión 'sin consolidar', pues de esta forma los interlocutores comerciales tienen la certeza de que no se aplican otras limitaciones con respecto a ese modo de suministro transfronterizo. (Véase también el párrafo 8 de la guía para la confección de listas en relación con las prescripciones en materia de residencia, y el párrafo 6 con respecto a las prescripciones en materia de nacionalidad.)."

10.299 Los demandantes aducen que aunque en algunos casos existan desventajas intrínsecas debido al carácter extranjero en el suministro de servicios con arreglo a los modos 1 y 2, las desventajas causadas por el VAC no pueden considerarse intrínsecas. Señalan que el argumento del Canadá de que el suministro de servicios con arreglo a los modos 1 y 2 en relación con la producción de vehículos de motor ya está afectado por desventajas intrínsecas debido a su carácter extranjero contradice el objetivo mismo de las prescripciones en materia de VAC, que es otorgar un trato de favor a los servicios suministrados en el Canadá. Además, los demandantes observan que la nota 10 del artículo XVII sólo exime a los Miembros de compensar desventajas competitivas intrínsecas que resulten del carácter extranjero, mientras que en el presente caso el Canadá sólo estaría obligado a abstenerse de adoptar una medida que crea una desventaja para los proveedores de servicios con arreglo a los modos 1 y 2.[908]

10.300 Estimamos que si bien el suministro de algunos servicios de reparación y mantenimiento de maquinaria y equipos con arreglo a los modos 1 y 2 puede no ser técnicamente viable, ya que requiere la presencia física del proveedor, todos los demás servicios que a juicio de los demandantes están afectados por las prescripciones en materia de VAC, incluidos algunos servicios de consultoría y asesoramiento relacionados con la reparación y el mantenimiento de maquinaria, pueden suministrarse con arreglo a los modos 1 y 2. Estimamos además que el trato menos favorable otorgado a los servicios suministrados fuera del Canadá no puede justificarse sobre la base de la existencia de desventajas intrínsecas resultantes de su carácter extranjero. La nota 10 del artículo XVII sólo exime a los Miembros de tener que compensar desventajas resultantes del carácter extranjero en la aplicación de la disposición sobre trato nacional; no da cobertura a otras medidas que podrían modificar las condiciones de competencia contra los servicios y los proveedores de servicios que ya están en desventaja debido a su carácter extranjero.

10.301 Constatamos, por consiguiente, que la falta de viabilidad técnica sólo dispensa al Canadá del cumplimiento de la obligación de trato nacional con respecto al suministro de algunos servicios de reparación y mantenimiento de maquinaria y equipo con arreglo a los modos 1 y 2. Constatamos asimismo que ninguna desventaja intrínseca resultante del carácter extranjero de los servicios suministrados con arreglo a los modos 1 y 2 exime al Canadá del cumplimiento de su obligación de trato nacional por lo que respecta a las prescripciones en materia de VAC.

d) Si es pertinente que las prescripciones en materia de VAC pueden cumplirse simplemente sobre la base de los costos de la mano de obra

10.302 El Canadá aduce que habida cuenta de que 1) cualquier posible efecto de las prescripciones en materia de VAC repercute únicamente en los servicios suministrados con arreglo a los modos 1 y 2, 2) se han consignado limitaciones pertinentes en la lista correspondiente a los sectores de servicios en litigio, 3) el suministro de algunos servicios con arreglo a los modos 1 y 2 no es técnicamente viable, y 4) no hay obligación de compensar desventajas competitivas intrínsecas resultantes del carácter extranjero de los servicios, las alegaciones sobre trato nacional de los demandantes deberían limitarse a ciertos servicios que constituyen "gastos generales y administrativos". Sin embargo, a juicio del Canadá la inclusión de esta última categoría de servicios en la lista de gastos que pueden considerarse como VAC no afecta a las condiciones de competencia entre el Canadá y los proveedores de servicios extranjeros, ya que hay pruebas de que la mayoría de los fabricantes facultados satisfacen sobradamente las prescripciones en materia de VAC sólo con los costos de la mano de obra.

[908] La nota del artículo XVII dice así: "No se interpretará que los compromisos específicos asumidos en virtud del presente artículo obligan a los Miembros a compensar desventajas competitivas intrínsecas que resulten del carácter extranjero de los servicios o proveedores de servicios pertinentes."

10.303 Los demandantes observan que la obligación de trato nacional establecida en el artículo XVII del AGCS, como la estipulada en el artículo II del GATT, protege las oportunidades de competencia, no las corrientes comerciales efectivas. Observan que si las medidas del tipo de las prescripciones en materia de VAC crean un incentivo para utilizar servicios suministrados localmente, no es necesario demostrar que tengan efectos reales en las corrientes comerciales. Por tanto, aun en el caso de que todos los fabricantes beneficiarios cumplieran las prescripciones en materia de VAC simplemente sobre la base de los costos de la mano de obra, esa medida seguiría siendo una infracción del artículo XVII siempre que existiera discriminación en favor de los servicios suministrados en el Canadá frente a servicios similares suministrados fuera del Canadá. Además, los demandantes señalan que con respecto a la alegación en virtud del artículo XVII el Canadá aduce que la mayoría de los fabricantes facultados satisface sobradamente las prescripciones en materia de VAC simplemente sobre la base de los costos de la mano de obra, por lo que implícitamente reconoce que algunos fabricantes tal vez no lo hagan.

10.304 Observamos que el artículo XVII requiere a cada Miembro que otorgue a los servicios y a los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro un trato no menos favorable que el que dispense a sus propios servicios similares o proveedores de servicios similares, y que establece que se considerará que un trato formalmente idéntico o formalmente diferente es menos favorable si modifica las condiciones de competencia en favor de los servicios o proveedores de servicios del Miembro en comparación con los servicios similares o los proveedores de servicios similares de otro Miembro. A nuestro entender, las prescripciones en materia de VAC pueden afectar a las condiciones de competencia entre los servicios suministrados en el Canadá y los servicios de otros Miembros suministrados desde fuera del Canadá con arreglo a los modos 1 y 2, aun en el caso en que un fabricante cumpla las prescripciones en materia de VAC exclusivamente sobre la base de los costos de la mano de obra. De hecho, las prescripciones en materia de VAC constituyen un incentivo para adquirir servicios suministrados en el Canadá, incentivo que será eficaz salvo que las prescripciones para un período de tiempo dado ya se hayan cumplido mediante los costos de la mano de obra. Además, incluso cuando para un período de tiempo dado es claro que las prescripciones en materia de VAC se van a cumplir exclusivamente sobre la base de los costos de la mano de obra, haciendo así inútil cualquier posible incentivo para la compra de servicios suministrados en el Canadá, no hay pruebas de que en el futuro también se cumplirán las prescripciones en materia de VAC exclusivamente sobre la base de los costos de la mano de obra, y de que en consecuencia no se producirán efectos discriminatorios en el comercio de servicios.

10.305 Constatamos, por consiguiente, que el hecho de que la mayoría de los fabricantes beneficiarios superen actualmente sus prescripciones en materia de VAC exclusivamente sobre la base de los costos de la mano de obra no menoscaba el papel de las prescripciones en materia de VAC como incentivo discriminatorio que favorece a los servicios suministrados en el Canadá frente a los servicios suministrados desde fuera del Canadá con arreglo a los modos 1 y 2.

e) Si se otorga un trato no menos favorable

10.306 Los demandantes aducen que las frases "ejecutados en el Canadá" y "en que se incurra en el Canadá" no impiden incluir en las prescripciones en materia de VAC todos los servicios suministrados con arreglo a los modos 1 y 2. Alegan por ello que las prescripciones en materia de VAC dan lugar al otorgamiento de un trato menos favorable a los servicios y los proveedores de servicios similares de otros Miembros por el hecho de que crean un incentivo económico para que los fabricantes beneficiarios adquieran servicios suministrados en el Canadá, modificando así las condiciones de competencia en favor de los servicios suministrados en el Canadá frente a los de otros Miembros suministrados con arreglo a los modos 1 y 2 (desde y en el territorio de otros Miembros). El Canadá indica que el suministro de servicios con arreglo a los modos 3 ("presencia comercial") y 4 ("presencia de personas físicas") no está afectado por las prescripciones en materia de VAC porque

todos los proveedores de servicios con arreglo a los modos 3 y 4, tanto canadienses como no canadienses, pueden beneficiarse de las prescripciones en materia de VAC.

10.307 Observamos que las prescripciones en materia de VAC en la MVTO de 1998 y las SRO no discriminan entre los servicios y los proveedores de servicios nacionales y extranjeros que operan en el Canadá con arreglo a los modos 3 y 4. Esta observación, sin embargo, no es suficiente para concluir que se cumplen las prescripciones del artículo XVII. A nuestro juicio, es razonable considerar, a los efectos del presente caso, que los servicios suministrados en el Canadá con arreglo a los modos 3 y 4 y los suministrados desde el territorio de otros Miembros con arreglo a los modos 1 y 2 son servicios "similares". Esto, a su vez, lleva a la conclusión de que las prescripciones en materia de VAC ofrecen un incentivo para que los beneficiarios de la exención de derechos de importación utilicen servicios suministrados dentro del territorio canadiense con preferencia a otros servicios "similares" suministrados en o desde el territorio de otros Miembros con arreglo a los modos 1 y 2, modificando así las condiciones de competencia en favor de los servicios suministrados dentro del Canadá. Aunque las prescripciones no distinguen entre los servicios suministrados por proveedores de servicios del Canadá y los suministrados por proveedores de servicios de otros Miembros presentes en el Canadá, tendrán necesariamente efectos discriminatorios contra los servicios suministrados con arreglo a los modos 1 y 2, que son servicios de otros Miembros.

10.308 Habida cuenta de lo anterior, **constatamos** que las prescripciones en materia de VAC impuestas a los fabricantes beneficiarios contenidas en la MVTO de 1998 y las SRO otorgan un trato menos favorable a los servicios de otros Miembros suministrados con arreglo a los modos 1 y 2 y son, por ello, incompatibles con las obligaciones contraídas por el Canadá en virtud del artículo XVII del AGCS.

XI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A. CONCLUSIONES

11.1 A la luz de las anteriores constataciones, **concluimos** lo siguiente:

a) el Canadá actúa en forma incompatible con el párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994 al otorgar, en virtud de la MVTO de 1998 y las SRO, la ventaja de una exención de los derechos de importación aplicables a vehículos de motor originarios de determinados países, ventaja que no se otorga inmediata e incondicionalmente a productos similares originarios de los territorios de todos los demás Miembros de la OMC;

b) la incompatibilidad de esas medidas con el párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994 no puede justificarse en virtud del artículo XXIV del GATT de 1994;

c) el Canadá actúa en forma incompatible con el párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994 al otorgar un trato menos favorable a las piezas, materiales y equipos no permanentes importados que a los productos nacionales similares por lo que respecta a su venta o uso en el mercado interior, como resultado de la aplicación de prescripciones en materia de VAC como una de las condiciones determinantes de la capacidad para obtener la exención de los derechos de importación aplicables a los vehículos de motor con arreglo a la MVTO de 1998 y las SRO y como resultado de las condiciones relativas a las prescripciones en materia de VAC contenidas en ciertas Cartas de Compromiso;

d) las Comunidades Europeas no han demostrado que el Canadá actúe en forma incompatible con el párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994 al aplicar restricciones en materia de proporción con arreglo a la MVTO de 1998 y las SRO como una de las condiciones determinantes del derecho a obtener la exención de los derechos de importación aplicables a vehículos de motor;

e) el Canadá actúa en forma incompatible con las obligaciones que ha contraído en virtud del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC al otorgar una subvención que está supeditada *de jure* a los resultados de exportación, como consecuencia de la aplicación de las prescripciones en materia de proporción como una de las condiciones determinantes del derecho a obtener la exención de derechos de importación sobre vehículos de motor con arreglo a la MVTO de 1998 y las SRO;

f) las Comunidades Europeas y el Japón no han logrado demostrar que el Canadá actúa en forma incompatible con las obligaciones contraídas en virtud del apartado b) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC al otorgar una subvención que está supeditada al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados como consecuencia de la aplicación de las prescripciones en materia de VAC como una de las condiciones para acceder a la exención de los derechos de importación aplicables a los vehículos de motor en virtud de la MVTO de 1998 y las SRO;

g) el Canadá actúa en forma incompatible con el artículo II del AGCS al no otorgar inmediata e incondicionalmente a los servicios y los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro un trato no menos favorable que el que dispensa a los servicios similares o los proveedores de servicios similares de cualquier otro país, por lo que respecta al otorgamiento de la exención de derechos de importación a un número limitado de fabricantes/mayoristas de vehículos de motor;

h) la incompatibilidad de esas medidas con el artículo II del AGCS no puede justificarse en virtud del artículo V del AGCS;

i) el Japón no ha demostrado que la exención de derechos de importación constituye un caso de otorgamiento a los proveedores japoneses de servicios comerciales al por mayor para vehículos de motor de un trato menos favorable que el acordado a los proveedores de servicios similares canadienses, en el sentido del artículo XVII del AGCS; y

j) el Canadá actúa en forma incompatible con el artículo XVII del AGCS al otorgar a los servicios y los proveedores de servicios de otros Miembros suministrados con arreglo a los modos 1 y 2 un trato menos favorable del que otorga a sus propios servicios similares y proveedores de servicios similares, como resultado de la aplicación de las prescripciones en materia de VAC como una de las condiciones para acceder a la exención de los derechos de importación aplicables a vehículos de motor con arreglo a la MVTO de 1998 y las SRO.

11.2 Con arreglo al párrafo 8 del artículo 3 del ESD, en los casos de incumplimiento de las obligaciones contraídas en virtud de un acuerdo abarcado, se presume que la medida constituye un caso de anulación o menoscabo de las ventajas dimanantes de ese acuerdo. Concluimos, por consiguiente, que el Canadá, en la medida en que ha actuado en forma incompatible con las disposiciones de los acuerdos abarcados, como se expone en el párrafo anterior, ha anulado o menoscabado ventajas que esos acuerdos confieren a los demandantes.

B. RECOMENDACIONES

11.3 Con respecto a nuestras conclusiones relativas a las obligaciones del Canadá en virtud del párrafo 1 del artículo I y el párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994, así como los artículos II y XVII del AGCS, el Grupo Especial *recomienda* al Órgano de Solución de Diferencias que pida al Canadá que ponga sus medidas en conformidad con las obligaciones que ha contraído en el marco del Acuerdo sobre la OMC.

11.4 Con respecto a nuestras conclusiones relativas a las obligaciones del Canadá en virtud del Acuerdo SMC, observamos que en el párrafo 7 del artículo 4 de dicho Acuerdo se establece que:

> "Si se llega a la conclusión de que la medida de que se trata es una subvención prohibida, el grupo especial recomendará que el Miembro que concede esa subvención la retire sin demora. Es este respecto, el grupo especial especificará en su recomendación el plazo dentro del cual debe retirarse la medida."

11.5 En consecuencia, **recomendamos** al Órgano de Solución de Diferencias que pida al Canadá que retire sin demora la subvención a la exportación.

11.6 Con respecto al plazo en el que debe retirarse la medida, el párrafo 7 del artículo 4 del Acuerdo SMC requiere al Miembro que retire la subvención prohibida "sin demora", y establece "a este respecto" que el grupo especial especificará el plazo dentro del cual debe retirarse la subvención prohibida. En el *New Shorter Oxford English Dictionary*, el sustantivo "demora" se define como, entre otras cosas, "la acción o el proceso de demorar; dilación; tardanza; aplazamiento", mientras que el verbo "demorar" se define, entre otras cosas, como "dejar para otro momento; posponer, aplazar".[909] Por consiguiente, en su sentido corriente, la frase "sin demora" sugiere que el Miembro no debe dejar para más adelante, posponer o aplazar la acción, sino más bien actuar lo antes posible para retirar la subvención prohibida. En consecuencia, para examinar qué plazo representaría una retirada "sin demora" en un caso concreto, estimamos que podemos tener en cuenta la naturaleza de las medidas necesarias para retirar la subvención prohibida. Sin embargo, no estamos de acuerdo con el Canadá en que debamos tener en cuenta la existencia o inexistencia de efectos perjudiciales o distorsionadores del comercio resultantes de la subvención prohibida, ni el tiempo necesario para elaborar medidas sustitutivas, ya que esos factores no guardan relación con la determinación del período de tiempo que requeriría una retirada "sin demora".

11.7 Aplicando esos principios al presente asunto, observamos que tanto la MVTO de 1998 como las SRO son decretos gubernamentales, y como tales actos del poder ejecutivo, y no del poder legislativo del Estado. Normalmente, la enmienda o revocación de un acto del poder ejecutivo puede efectuarse más rápidamente que si se requiriera acción legislativa. Habida cuenta de ello, así como de la información de que dispone el Grupo Especial, estimamos que un plazo de 90 días sería adecuado.[910] Por consiguiente, *recomendamos* al Órgano de Solución de Diferencias que solicite al Canadá que retire la subvención a la exportación dentro de un plazo de 90 días.

---

[909] *The New Shorter Oxford English Dictionary* (Clarendon Press, 1993), volumen 1, 623.

[910] Observamos que en las diferencias sobre subvenciones prohibidas en las que no se requería acción legislativa, los grupos especiales han establecido un plazo de 90 días. Véanse el informe del Grupo Especial sobre el asunto *Australia - Cuero para automóviles, supra*, nota 748; el informe del Grupo Especial sobre el asunto *Brasil - Aeronaves, supra*, nota 490; el informe del Grupo Especial sobre el asunto *Canadá - Aeronaves, supra*, nota 495.