

Doctora
ELOISA FERNÁNDEZ DE DELUQUE
Subdirectora de Prácticas Comerciales
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
Ciudad



MinCIT

1-2019-023452 ANE:0 FOL:28
2019-08-05 04:26:32 PM
TRA: CORRESPONDENCIA INFORMATIVA
SUBDIRECCIÓN DE PRÁCTICAS COMERCIALES

REFERENCIA : Certificación del auditor fiscal del productor de etanol.
EXPEDIENTE: SB-249-01-01.

Respetada doctora Eloisa,

JUAN DAVID BARBOSA MARIÑO, mayor de edad, con domicilio en la ciudad de Bogotá, identificado con cédula de ciudadanía No. 79.984.338 de la ciudad mencionada y Tarjeta Profesional No. 138.153 del Consejo Superior de la Judicatura, actuando en calidad de apoderado especial de **MUREX LLC** ("Murex") como consta en el poder que se encuentra en el expediente público, y estando dentro del periodo probatorio, respetuosamente presento la certificación del auditor fiscal del productor de etanol [] a quien Murex le compró el etanol que exportó a Colombia durante el año 2017, como consta en la respuesta al cuestionario de Murex. Esta información resulta relevante y pertinente para la Subdirección de Prácticas Comerciales, toda vez que indica el uso de los programas bajo investigación, la producción de etanol y los co-productos, y las compras de maíz.

Por lo tanto, respetuosamente solicitamos a la Autoridad que tenga en cuenta toda la información proporcionada el auditor fiscal del productor de etanol [] dentro proporcionada del período probatorio. Asimismo, solicitamos que la Subdirección de Prácticas Comerciales de proporcione tratamiento confidencial a la información del productor enmarcada en corchetes, de acuerdo con lo establecido en el artículo 24 de la Ley 1437 de 2011, según el cual tendrán carácter reservado las informaciones y documentos expresamente sometidos a reserva por la Constitución Política o la ley, en especial, (i) Los datos referentes a la información financiera y comercial; (ii) Los protegidos por el secreto comercial o industrial.

**POSSE
HERRERA
RUIZ** ●●●

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	_____
Folio No.	6474

NOTIFICACIONES

Las notificaciones relacionadas con la investigación de la referencia las recibiré en la Carrera 7 No. 71-52 Torre A, Oficina 706, de la ciudad de Bogotá D.C.

De la Señora Subdirectora de Prácticas Comerciales, atentamente,


Juan David Barbosa Mariño
C.C. 79.984.338 de Bogotá

K C O E
I S O M

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	
Folio No.	6475

August 2, 2019

Jeremy Mull, Director of Business Development
Murex
7160 N. Dallas Parkway, Ste 300
Plano, TX 75024

8801 Renner Blvd.
Suite 100
Lenexa, KS 66219
(913) 643-5000

Re: [] 2017 Production and Sales

Dear Mr. Mall

Per your request we provide the following information as it relates to [] for
the calendar year 2017. [] is a wholly owned subsidiary.
[] We performed a financial statement audit on [] as
of and for the year ended December 31, 2017, the following information was extracted from our
audit files or other documents provided by [] and verified by us.

Sincerely

KCoe Isom, LLP
KCoe Isom, LLP

Any tax advice contained in this communication (including any attachments) should not be construed as a formal tax opinion unless expressly stated and cannot be used for promoting, marketing, or recommending to another party any transaction or matter addressed. If you would like us to provide written tax advice to protect against penalties, please contact us. Any taxpayer who is not the addressee of this communication should seek specific advice based on that taxpayer's particular circumstances from an independent tax advisor.

Production and Sales Volume Data

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

Version Pública:

6476

Folio No.

Volume Produced

Volume Sold

Ethanol

gal
liter/gal
liters
kg/liter
kg

gal
liter/gal
liters
kg/liter
kg

Dry Distillers (wet short tons)
Wet Distillers

Tons
lbs/ton
lbs
lbs/kg
kg

Tons
lbs/ton
lbs
lbs/kg
kg

Corn Oil

lbs
lbs/kg
kg

lbs
lbs/kg
kg

CO2

mcf
lbs/mcf
lbs
lbs/kg
kg

mcf
lbs/mcf
lbs
lbs/kg
kg

Corn Quantity

Purchases

bu
lbs per bu
lbs
kg
Metric Ton

[]
Financial Information

Gross Ethanol Sales \$ []
Net Ethanol Sales \$ []

Corn Expense during the year for gallons sold was []

Corn Purchases	Avg per bu	\$	[]
	lbs per bu		[]
	Cost per lb	\$	[]
			[]
	Cost per kg	\$	[]
			[]
	Cost per MT	\$	[]

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Version Pública:	
Folio No.	6477

KCoe Isom, LLP reviewed Programs Under Investigation 2017 data for the programs provided in the chart below
and found they only received payments under one of the programs as indicated in the chart.

FEDERAL CORN SUBSIDIES

Program	Foundation	Has received benefits	Amount received in USD
Rural Energy for America Program (REAP)	USC Title 7 Chapter 107 § 8107	No	
Value Added Producer Grant (VAPG)	Program authorized by section 231 of the Agricultural Risk Protection Act of 2000 (Pub. L. 106-224), modified by section 6203 of the Agricultural Act of 2014 (Pub. L. 113 - 79). Codified in Title 7, Chapter 38 § 1632a of the USC. Regulation applicable to Title 7. Part 4284. Subpart J of the Code of Federal Regulations (CFR).	No	
Loan Guarantee Program (Improved Energy Technology Loans)	Enacted through Title XVII of the Energy Policy Act of 2005 (Pub. L. 109-58). Codified in Title 42, Chapter 149, Subchapter XV §16513 of the USC.	No	
Repowering Assistance Program	Authorized buy Title 7, Chapter 107 § 8104 of the USC. Regulation available in Title 7, Part 4288, Subpart A of the Code of Federal Regulations (CFR).	No	
Bioenergy Program for Advanced Biofuels Program	Agricultural Act of 2014 (Pub. L. 113-79 and 112-240). Title 7, Chapter 107, § 8105 of the USC. Title 7, Part 4288, Subpart B of the Code of Federal Regulations (CFR).	Yes	[]

Program	Foundation	Has received benefits	Amount received in USD
Marketing Assistance Loans	Agricultural Act of 2014 (Pub. L. 113-79) Relevant provisions codified in Title 7, Chapter 115, Subchapter 2 §9031 of the USC.	No	
Corp Insurance	Program authorized by the Crop Insurance Federal Act (Title V of the Agricultural Adjustment Act of 1938 – Pub. L. 75-430). Codified in Title 7, Chapter 36, Subchapter 1 § 1501-1524 of the USC.	No	
Supplemental Coverage Option (SCO)	Title 7, Chapter 36 § 1508 (c) of the USC.	No	
Agricultural Risk Coverage and Price Loss Coverage	Title 7, Chapter 115, Subchapter 1 § 9011- 9018 of the USC.	No	

ETHANOL STATE SUBSIDIES

State	Program	Foundation	Has received benefits	Amount received in USD
North Dakota	Ethanol Production Incentive	North Dakota Century Code 17-02	No	
North Dakota	Biofuel Loan Program	North Dakota Century Code 17-03	No	
North Dakota	Agriculturally-Derived Fuel Production Facility Loan Guarantees	North Dakota Century Code 6-09.7	No	
North Dakota	Industrial Commission, Renewable Energy Subsidy Program	North Dakota Century Code 54-63-03	No	
South Dakota	Ethanol and Bioethanol Production Incentives	South Dakota Bylaws 10-47B-162 and 10-47B-163.	No	
Iowa	High-Quality Jobs Program	Iowa Code 15.326 – 15.337 Iowa Administrative Code, Chapter 52 p. 1 701-52.4.	No	
Kansas	Ethanol Production Incentive	Kansas Statutes 79-34, 160 – 79 – 34, 164	No	
Kansas	Financing for certain biomass-to-energy plants	Kansas Bylaws 74-8948b and 79-32,233	No	

Kentucky	Ethanol Production Tax Credit	Revised Kentucky Statutes 141-422 and 141.424 - 141.4248	No	
Nebraska	Biofuel Innovation Grants	Nebraska Revised Statutes 81-12, 152 - 81-12, 155.01	No	
Nebraska	Ethanol and Biodiesel Tax Exemption	Nebraska Revised Statutes 66-489 and 66-496 Nebraska Fuel Tax Regulation 73-008	No	
New York	Biofuel Production Tax Credit	New York Tax Law 82*2 and 187-C	No	
Oregon	Alternative Fuel Credit	Revised Oregon Statutes Chapter 470	No	
Oregon	Standard Enterprise Zone Program - Pacific Ethanol - Summit National Energy - Columbia Pacific Bio-refinery	Revised Oregon Statutes 285C.050 - 285C.250	No	
Oregon	Energy Company Tax Credit Program	Revised Oregon Statutes 315.354 and Chapter 469	No	
Pennsylvania	Alternative Fuel technology Innovation Incentive Program	Act 166 from 1992	No	
Virginia	Clean Energy Production Grants	Virginia Code 59.1, 284.26 and 284.27	No	
Virginia	Biofuels derived from Agriculture and Forrest Products Grants	Virginia Code 3.2-304	No	
Virginia	Virginia Enterprise zone	Virginia Code 59.1 Chapter 49 Virginia Administrative Code Regulation 13VAC5-112	No	
Virginia	Biofuel Production Incentives Program	Virginia Code §45.1-394	No	
Virginia	Ethanol Production Equipment Tax Exemption	Virginia Code §58.1-3505	No	
Virginia	Green Work Tax Credit	Virginia Code 58.1-439-12:05	No	

K-COE ISOM LLP

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	_____
Folio No.	6481

2 de agosto de 2019

Jeremy Mull, Director de Desarrollo de Negocios
Murex
7160 N. Dallas Parkway, Ste 300
Plano, TX 75024

8801 Renner Blvd.
Suite 100
Lenexa, KS 66219
(913) 643-5000

Re: 2017 Producción y Ventas

Apreciado Sr. Mall

Según su solicitud, proporcionamos la siguiente información en relación con [REDACTED] para el año calendario 2017. [REDACTED] es una subsidiaria de [REDACTED] propiedad total de [REDACTED]. Realizamos una auditoría de los estados financieros en [REDACTED] con corte al, y para el año terminado el 31 de diciembre de 2017, la siguiente información fue extraída de nuestros archivos de la auditoría o de otros documentos proporcionados por [REDACTED] verificados por nosotros.

Atentamente

(firma ilegible)
KCoe Isom, LLP

Cualquier asesoría tributaria contenida en esta comunicación (incluidos cualquier adjunto) no se debe interpretar como una opinión tributaria formal a menos que se manifieste de forma explícita y no puede ser utilizada para promover, mercadear o recomendar a otras partes cualquier transacción o asunto que se haya discutido. Si Usted quisiera que nosotros suministráramos una asesoría legal tributaria que le permita protegerse de sanciones, por favor contáctenos directamente. Cualquier contribuyente que no sea el destinatario de esta comunicación debe buscar asesoría específica basada en las circunstancias particulares de dicho contribuyente de parte de un asesor tributario independiente.

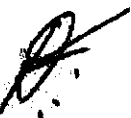
kcoe.com

DAVID ALBERTO FORERO VIERA
Traductor e Intérprete Oficial
Inglés - Español - Inglés
Certificado de Idoneidad No. 440
Fecha de Exp. 9 de Febrero de 2016



Datos del Volumen de Producción y Ventas

		Volumen producido	Volumen vendido
Etanol	gal litro / gal litros kg / litro kg	_____	gal litros / gal litros kg / litro kg
Destiladores secos (toneladas cortas húmedas) Destiladores húmedos	Toneladas lbs / tonelada lbs lbs / kg kg	_____	Toneladas lbs / ton lbs lbs / kg kg
Aceite de Maíz	lbs lbs / kg kg	_____	lbs lbs / kg kg
CO2	mcf lbs / mcf lbs lbs / kg kg	_____	Mcf lbs / mcf lbs lbs / kg kg
Cantidad de Maíz	bu lbs per bu lbs Kg Tonelada métrica	Compras _____ _____ _____	



Información Financiera

Ventas Brutas de Etanol
Ventas Netas de Etanol\$

El Gasto del Maíz durante el año por galones vendidos fue de \$

Compras de maíz

Promedio por bu
libras por bu
Costo por lb

Costo por kg

Costo por TM

Programas Bajo Investigación
 KCoe Isom, LLP revisó los datos de [REDACTED] de 2017 para los programas proporcionados en la siguiente tabla y encontraron que solo recibieron pagos bajo uno de los programas como se indica en la tabla.

SUBSIDIOS FEDERALES PARA EL MAIZ

Programa	Fundación	Ha recibido beneficios	Monto recibido en USD
Programa de Energía Rural para los Estados Unidos (REAP, <i>por su sigla en inglés</i>)	USC Título 7 Capítulo 107 - § 8107	No	
Prestamos al Productor por Valor Agregado (VAPG, <i>por su sigla en inglés</i>)	Programa autorizado por la sección 231 de la Ley de Protección de Riesgos Agrícolas de 2000 (Pub. L. 106 - 224), modificado por la sección 6203 de la Ley Agrícola de 2014 (Pub. L. 113 - 79). Codificado en el Título 7, Capítulo 38, § 1632a, de la USC. Reglamento aplicable al Título 7, Parte 4284. Subparte J del Código de Regulaciones Federales (CFR).	No	
Programa de Garantía de Préstamos (Préstamos Tecnológicos por Mejoras en Energía)	Promulgado a través del Título XVII de la Ley de Política Energética de 2005 (Pub. L. 109 - 58). Codificado en el Título 42, Capítulo 149, Subcapítulo XV § 16513 de la USC.	No	
Programa de Asistencia de Repotenciación	Autorizado por el Título 7, Capítulo 107 - § 8104 de la USC Reglamento disponible en el Título 7, Parte 4288. Subparte A del Código de Regulaciones Federales (CFR).	No	
Programa de Bioenergía para Biocombustibles Avanzados	Ley Agrícola del Programa de 2014 (Pub. L. 113 - 79 y 112 - 240). Título 7, Capítulo 107, § 8105 de la USC. Título 7, Parte 4288. Subparte B del Código de Regulaciones Federales (CFR).	Sí	

DAVID ALBERTO FORERO VIERA
 Traductor e Intérprete Oficial
 Inglés - Español - Inglés
 Certificado de idoneidad No. 440
 Fecha de Exp. 9 de febrero de 2016



Programa	Fundación	Ha recibido beneficios	Monto recibido en USD
Préstamos de Asistencia a la Comercialización	Ley Agrícola de 2014 (Pub. L. 113 - 79) Disposiciones pertinentes codificadas en el Título 7. Capítulo 115. Subcapítulo 2 § 9031 de la USC	No	
Seguros Corp	Programa autorizado por la Ley Federal de Seguros de Cultivos (Título V de la Ley de Ajuste Agrícola de 1938 - Pub. L. 75 - 430). Codificado en el Título 7. Capítulo 36. Subcapítulo I § 1501 - 1524 de la USC.	No	
Opción de Cobertura Suplementaria (SCO)	Título 7. Capítulo 36, § 1508, (c), de la USC.	No	
Cobertura de Riesgo Agrícola y Cobertura de Pérdida de Precios	Título 7. Capítulo 115. Subcapítulo I § 9011 - 9018 de la USC.	No	

SUBSIDIOS DEL ESTADO PARA EL ETANOL

Estado	Programa	Fundación	Ha recibido beneficios	Monto recibido en USD
Dakota del Norte	Incentivo a la producción de etanol	Código del Siglo de Dakota del Norte 17 - 02	No	
Dakota del Norte	Programa de Préstamos de Biocombustibles	Código del Siglo de Dakota del Norte 17 - 03	No	
Dakota del Norte	Garantías de Préstamos a Instalaciones de Producción de Combustible por Derivados Agrícolas	Código del Siglo de Dakota del Norte 6 - 09.7	No	
Dakota del Norte	Comisión Industrial, Programa de Subsidios de Energía Renovable	Código del Siglo de Dakota del Norte 54 - 63 - 03	No	
Dakota del Sur	Incentivos a la producción de etanol y bioetanol	Estatutos de Dakota del Sur 10 - 47B - 162 y 10 - 47B - 163.	No	
Iowa	Programa de Empleos de Alta Calidad	Código de Iowa 15.326 - 15.337 { Código Administrativo de Iowa. Capítulo 52 p. 1 701 - 52.4.	No	
Kansas	Incentivo a la producción de etanol	Estatutos de Kansas 79 - 34,		
160 - 79 - 34, 164	No			

DAVID ALBERTO FORERO VIERA

Traductor e Intérprete Oficial

Inglés - Español - Inglés

Certificado de Idoneidad No. 440

Fecha de Exp. 9 de Febrero de 2016



Estado	Programa	Fundación	Fecha No. Ha. recibido beneficios	Monto recibido en USD
Kansas	Financiación para ciertas plantas para la transformación de biomasa a energía	Estatutos de Kansas 74 - 8948b y 79 - 32, 233	No	
Kentucky	Crédito Tributario a la Producción de Etanol	Estatutos de Kentucky Revisados 141 - 422 y 141.424 - 141.4248	No	
Nebraska	Prestamos para la Innovación en Biocombustibles	Estatutos de Nebraska Revisados 81 - 12, 152 - 81 - 12, 155.01	No	
Nebraska	Exención de Impuestos para Etanol y Biodiesel	Estatutos de Nebraska Revisados 66 - 489 y 66 - 496 { Reglamento del Impuesto sobre Combustibles de Nebraska 73 - 008	No	
Nueva York	Crédito Tributario para la Producción de Biocombustibles	Ley de Impuestos de Nueva York 82 * 2 y 187 - C	No	
Oregón	Crédito para Combustibles Alternativos	Estatutos de Oregón Revisados Capítulo 470	No	
Oregón	Programa Estándar de Zona Empresarial { - Etanol del Pacífico { - Cumbre Nacional de Energía { - Bio- refinería del Pacífico de Columbia	Estatutos de Oregón Revisados 285C.050 - 285C.250	No	
Oregón	Programa de Crédito Tributario para Energía de las Compañías	Estatutos de Oregón Revisados 315.354 y Capítulo 469	No	
Pensilvania	Programa de Incentivo a la Innovación en Tecnologías de Combustible Alternativo	Ley 166 de 1992	No	
Virginia	Prestamos a la Producción de Energías Limpias	Código de Virginia 59.1, 284.26 y 284.27	No	
Virginia	Prestamos a los Biocombustibles derivados de la Agricultura y de Productos Forestales	Código de Virginia 3.2 - 304	No	
Virginia	Zona Empresarial de Virginia	Oda de Virginia 59.1 Capítulo 49 { Reglamento del Código Administrativo de Virginia 13VAC5 - 112	No	
Virginia	Programa de Incentivos a la Producción de Biocombustibles	Código de Virginia § 45.1 - 394	No	
Virginia	Exención de Impuestos a los Equipos para la Producción de Etanol	Código de Virginia § 58.1 - 3505	No	
Virginia	Crédito en Impuestos al Trabajo Verde	Código de Virginia 58.1 - 439 - 12:05	No	

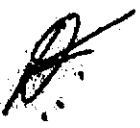
DAVID ALBERTO FORERO VIERA

Traductor e Intérprete Oficial

Inglés - Español - Inglés

Certificado de idoneidad No. 440

Fecha de Exp. 9 de febrero de 2016



IBARRA
ABOGADOS

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	
Folio No.	6487



MincIT

1-2019-023597 ANE:94 FOL:39
2019-08-06 03:54:07 PM
TRA: CORRESPONDENCIA INFORMATIVA
SUBDIRECCIÓN DE PRÁCTICAS COMERCIALES

Doctora

ELOISA FERNANDEZ DE DELUQUE

Subdirectora de Prácticas Comerciales

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

Referencia: Observaciones al Informe Técnico Preliminar - Solicitud de investigación para la aplicación de derechos compensatorios a las importaciones de alcohol carburante (etanol) originario de los Estados Unidos de América, clasificadas bajo la subpartida arancelaria 2207.20.00.00. Expediente SB-249-01-01.

GABRIEL IBARRA PARDO, mayor de edad, identificado con la cédula de ciudadanía No. 3.181.441 de Suba, abogado titulado y en ejercicio, portador de la tarjeta profesional No. 36.691 del Consejo Superior de la Judicatura, obrando en mi calidad de apoderado especial de **Federación Nacional de Biocombustibles de Colombia** (en adelante "FEDEBIOCOMBUSTIBLES"), tal como consta en el poder que obra en el expediente de la referencia, por medio del presente escrito, me permito radicar ante el Despacho a su digno cargo, la versión física de las observaciones al Informe Técnico Preliminar, radicadas de manera virtual el día de ayer 5 de agosto de 2019 con número 1-2019-023489.

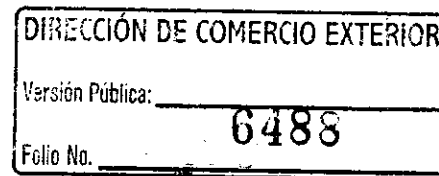
De la Subdirectora de Prácticas Comerciales,

Cordialmente,

GABRIEL IBARRA PARDO

CC. N° 3.181.441 de Suba.

T.P. N° 36.691 del C.S. de la J.



Doctora

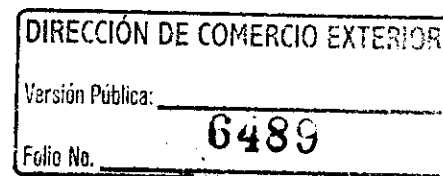
ELOISA FERNANDEZ DE DELUQUE

Subdirectora de Prácticas Comerciales

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

Referencia: Observaciones al Informe Técnico Preliminar - Solicitud de investigación para la aplicación de derechos compensatorios a las importaciones de alcohol carburante (etanol) originario de los Estados Unidos de América, clasificadas bajo la subpartida arancelaria 2207.20.00.00. Expediente SB-249-01-01.

GABRIEL IBARRA PARDO, mayor de edad, identificado con la cédula de ciudadanía No. 3.181.441 de Suba, abogado titulado y en ejercicio, portador de la tarjeta profesional No. 36.691 del Consejo Superior de la Judicatura, obrando en mi calidad de apoderado especial de **Federación Nacional de Biocombustibles de Colombia** (en adelante "FEDEBIOCOMBUSTIBLES"), tal como consta en el poder que obra en el expediente de la referencia, comparezco ante el Despacho a su digno cargo, con el fin de realizar las siguientes precisiones y aclaraciones en torno a algunas de las consideraciones y conclusiones que se registran en el Informe Técnico Preliminar, emitido por el Despacho, respecto de la metodología utilizada para calcular la cuantía del subsidio conferido a los productores estadounidenses de etanol.



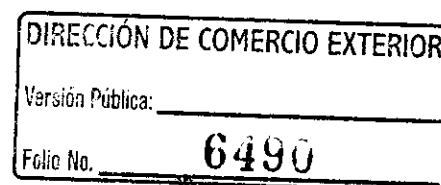
En este sentido, respetuosamente nos permitimos llamar la atención del Despacho en relación con algunos aspectos relativos a la metodología que solicitamos comedidamente sean corregidos y rectificados para evitar que haya una subvaloración de la cuantía del derecho compensatorio, que llevaría a tornarlo ineficaz para contrarrestar el perjuicio causado a la industria colombiana de etanol, por las ayudas recibidas por los productores estadounidenses.

1. Del beneficio conferido a los productores estadounidenses de etanol a través de los subsidios federales al maíz.

Debemos llamar la atención del Despacho sobre la importancia de utilizar la metodología suministrada por mi poderdante en la solicitud, y acogida parcialmente por el Informe Técnico Preliminar, para calcular el beneficio conferido a los productores estadounidenses de etanol a través de los subsidios federales al maíz, toda vez que, se trata de la metodología comúnmente utilizada, entre otros, por Estados Unidos y Canadá, que se ajusta a los parámetros establecidos por la normativa de la Organización Mundial del Comercio, razón por la cual no existe ningún motivo para desestimarla.

En efecto, la comparación entre el precio del maíz en el mercado doméstico de los Estados Unidos y el precio que los productores estadounidenses de etanol podrían haber pagado por un maíz no subsidiado (precio de referencia), es la metodología más adecuada y precisa para estimar el efecto que tienen los subsidios conferidos al maíz sobre los costos de producción del etanol. Efecto que, en todo caso, se debe asignar en su totalidad al etanol, como producto considerado.

De conformidad con el dictamen presentado por mi poderdante, la comparación entre el precio del maíz en el mercado doméstico de Estados Unidos y el precio



promedio de importación en este país, del maíz originario de Canadá, Brasil y Argentina, orígenes que constituyeron el 95% de las importaciones en términos de valor y el 97% en términos de volumen en 2017, permite advertir con claridad un beneficio de US\$ 45,32 por tonelada¹.

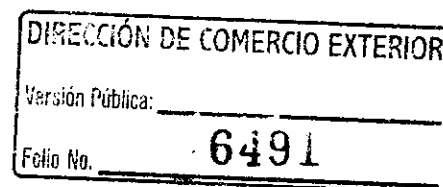
Con base en la información actualizada del Departamento de Agricultura de Estados Unidos, la cantidad de maíz estadounidense utilizada para producir etanol en 2017 fue de 5.605.000.000 bushel², que equivale a 142.374.517 toneladas³. En consecuencia, el monto del beneficio recibido por los productores de etanol en los Estados Unidos como resultado de los subsidios otorgados a los productores de maíz asciende a \$6.452.413.110, resultado de multiplicar la diferencia de US\$ 45,32 por las 142.374.517 toneladas de maíz consumidas por la industria del etanol en 2017.

Ahora bien, a pesar de que en el Informe Técnico Preliminar se utilizó parcialmente la referida metodología para realizar el análisis de transferencia del beneficio conferido a los productores estadounidenses de etanol a través de los subsidios federales al maíz, es menester llamar la atención del Despacho en torno de los siguientes puntos que suponen una subvaloración equivocada del beneficio estimado, que son desarrollados en el informe titulado *"Issues Associated with the Preliminary Technical Report Regarding the Subsidization of Imports of etanol Originating*

¹ El beneficio calculado con base en la información y datos disponibles en junio de 2018, fecha en la que fue presentada la solicitud de apertura de la investigación es de US\$ 45,47 por tonelada, resultado de la diferencia entre US\$ 177,74 por tonelada (precio promedio de importación CIF), y el precio promedio doméstico en Estados Unidos en 2017 de US\$ 132,27 por tonelada. Esta información fue actualizada y consultada por última vez el 2 de agosto de 2019, en la base de datos de la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (United States International Trade Commission), con la cual se puede calcular un precio promedio CIF de importación de US\$ 177,59 por tonelada, que comparado con el precio doméstico de US\$ 132,27, da como resultado una diferencia de US\$ 45,32 por tonelada.

² Alternative Fuels Data Center. U.S. Department of Energy. Disponible en: https://afdc.energy.gov/files/u/data/data_source/10339/10339_corn_production_ethanol.xlsx

³ La información del volumen de maíz utilizado en 2017 para la producción de etanol contenida en la solicitud fue actualizada con la información más reciente del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos. Disponible en: <https://www.ers.usda.gov/data-products/feed-grains-database/feed-grains-yearbook-tables/>. Consultada por última vez el 3 de agosto de 2019.

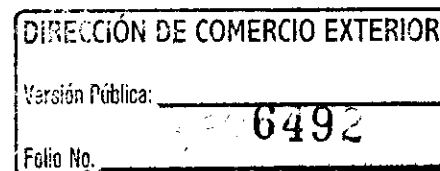


in the United States", elaborado por la firma Hughes Hubbard & Reed, que se acompaña al presente escrito (Anexo No. 1).

A. Del precio de referencia.

En el Informe Técnico Preliminar se expresa que para el análisis y cálculo de la cuantía de la subvención en la fase preliminar:

"se consideran algunos elementos de la metodología planteada por el peticionario: La industria del etanol recibió un beneficio por subvenciones al maíz en Estados Unidos cuantificado en USD 27,31/tonelada, que se obtiene de la diferencia entre el precio internacional del maíz de origen Argentino (USD 159,58/tonelada) y el precio doméstico en Estados Unidos (USO 132,27). El precio internacional de Argentina se consultó en la página web <http://statistics.amis-outlook.org/data/index.html>, en la que se encontró el ranking de producción de maíz por temporada de cosecha 2016/17 y 2017/18, donde Estados Unidos es el primer productor, China el segundo, Brasil el tercero, Unión Europea cuarto, Argentina el quinto y Canadá el onceavo. En términos de exportaciones, Argentina ocupa el segundo puesto, Brasil el cuarto y Canadá el octavo. De acuerdo con la fuente anterior, de los tres países en consideración en la apertura (Argentina, Brasil y Canadá) el mayor exportador es Argentina, por lo cual se utiliza el precio internacional para el año 2017. Dicho precio, según la página web del Consejo Internacional de Granos (International Grains Council) "QUOTED WORLD PRICES (FOB) MAIZE, Source: INTERNATIONAL GRAINS COUNCIL - Grain Market Report (London) <https://www.igc.inUen/default.aspx>, en la que se relaciona el histórico de datos de precios internacionales de diversos commodities, entre ellos el maíz, reflejan las cotizaciones semanales y mensuales de Argentina¹ para el año 2017 como quinto productor mundial de maíz (luego de Estados Unidos y China), lo que permite promediar los datos mensuales en un valor de US\$159,58/tonelada.



¹ Disponible en: http://www.sagis.org.za/igc_hitoric.html.

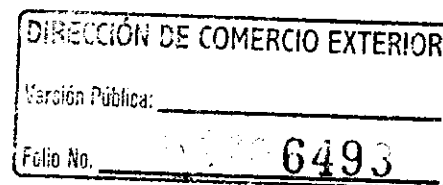
Sobre el particular me permito llamar la atención del Despacho en el sentido de que el “*precio internacional del maíz de origen Argentino (USD 159,58/tonelada)*”, empleado en la metodología del Informe como precio de referencia, no debe utilizarse como tal, por las siguientes razones:

- No es compatible con los parámetros y directrices contemplados en el artículo 14 del Acuerdo SMC, en la medida en que el precio argentino utilizado no refleja las condiciones reinantes en el país de suministro, esto es, Estados Unidos, y no constituye el precio que los productores estadounidenses de etanol efectivamente podrían haber pagado por un maíz no subsidiado, en ausencia del maíz estadounidense subvencionado.
- Refleja la información exclusivamente de Argentina, que de los tres países considerados en la apertura (Argentina, Brasil y Canadá), no es el principal origen del maíz importado en Estados Unidos; lo es Canadá.
- Corresponde al maíz vendido a 47 países, entre los cuales ni siquiera se encuentra Estados Unidos, según la misma fuente primaria (Bolsa de Comercio de Rosario).

A continuación, se desarrollará en detalle cada uno de los puntos expuestos anteriormente.

i) El precio argentino utilizado no es compatible con los parámetros y directrices contemplados en el artículo 14 del Acuerdo SMC, en la medida en que no refleja las condiciones reinantes en el país de suministro, esto es, Estados Unidos, y no constituye el precio que los productores estadounidenses de etanol efectivamente podrían haber pagado por un maíz no subsidiado.

a. De los parámetros del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.



Como se ha mencionado en el transcurso de la investigación, el artículo 14 del Acuerdo SMC consagra las directrices para el cálculo de la cuantía de una subvención **"en función del beneficio obtenido por el receptor"**, que en este caso es el productor estadounidense de etanol. Para determinar si una contribución financiera confiere un beneficio, esto es, una ventaja, es necesario establecer si coloca al receptor en una posición más ventajosa que la que habría tenido en el mercado⁴.

En este sentido, el Órgano de Apelación ha señalado que "[...] *Para determinar si una contribución financiera (en el sentido del inciso i) del párrafo 1 a) del artículo 1) confiere un "beneficio", es decir, una ventaja, es necesario determinar si coloca al receptor en una posición más ventajosa que la que habría tenido de no ser por ella. A nuestro parecer, la única base lógica para determinar la posición que habría tenido el receptor de no ser por la contribución financiera es el mercado. En consecuencia, sólo se conferirá un "beneficio" es decir una ventaja, con una contribución financiera, si ésta se realiza en condiciones más ventajosas que las que habrían estado a disposición del receptor en el mercado*"⁵.

De lo anterior se deduce que los efectos de los subsidios sobre los costos de producción del etanol se advierten cuando se comparan los precios del maíz en el mercado doméstico de los Estados Unidos, con un precio de referencia, equivalente al precio que los productores estadounidenses de etanol podrían haber pagado por un maíz no subsidiado en el mercado de los Estados Unidos.

En este punto se reitera que el literal d) del artículo 14 del Acuerdo SMC, relativo al suministro de bienes por el gobierno por una remuneración inferior a la adecuada, y la jurisprudencia del Órgano de Solución de Diferencias sobre el mismo, resultan de utilidad para establecer el precio de referencia del maíz a utilizar en este caso.

⁴ Organización Mundial del Comercio. Informe del Grupo Especial, *Canadá - Medidas que afectan a la exportación de aeronaves civiles*. WT/DS70/AB/R. 14 abril 1999. Párr. 9.112.

⁵ Organización Mundial del Comercio. Informe del Grupo Especial, *Canadá - Medidas que afectan a la exportación de aeronaves civiles*. WT/DS70/AB/R. 14 abril 1999. Párr. 9.112.



DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	
Folio No.	0494

En efecto, el Órgano de Apelación ha señalado que el artículo 14 es un contexto pertinente para la determinación de la existencia de un beneficio que respalda el hecho de que el mercado es una base de comparación apropiada⁶.

En lo pertinente, la referida disposición establece que *"La adecuación de la remuneración se determinará en relación con las condiciones reinantes en el mercado para el bien o servicio de que se trate, en el país de suministro o de compra (incluidas las de precio, calidad, disponibilidad, comerciabilidad, transporte y demás condiciones de compra o de venta)"*.

Por consiguiente, del artículo 14 y la jurisprudencia del Órgano de Solución de Diferencias se desprende que la adecuación de la remuneración se ha de determinar en relación con **las condiciones reinantes en el mercado en el país de suministro (u origen) como punto de referencia.**

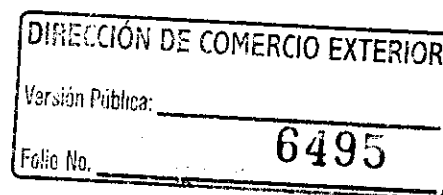
El Órgano de Apelación ha considerado que *"el punto de referencia primordial [...] son los precios por los que se venden los mismos bienes u otros similares por proveedores privados, en transacciones realizadas en condiciones de plena competencia en el país de suministro"*⁷.

Ahora bien, aunque, por lo general, los precios de referencia adecuados procederían del mercado de Estados Unidos, país de suministro del bien en cuestión⁸, el Órgano de Apelación ha manifestado que no sería apropiado tomar como base los precios privados internos de un bien en el país de suministro, si tales precios no están determinados por el mercado. En este sentido ha señalado que *"los precios del país propuestos no reflejarán las condiciones reinantes en el mercado en el país de suministro si*

⁶ Organización Mundial del Comercio. Informe del Órgano de Apelación, *Canadá - Medidas que afectan a la exportación de aeronaves civiles*. WT/DS70/AB/R. 2 agosto 1999. Párr. 158.

⁷ Organización Mundial del Comercio. Informe del Órgano de Apelación. *Estados Unidos - Medidas compensatorias sobre determinados productos planos de acero al carbono laminado en caliente procedentes de la India*. WT/DS436/AB/R. 8 diciembre 2014. Párr. 4.154.

⁸ Organización Mundial del Comercio. Informe del Órgano de Apelación. *Estados Unidos - Medidas compensatorias sobre determinados productos planos de acero al carbono laminado en caliente procedentes de la India*. WT/DS436/AB/R. 8 diciembre 2014. Párr. 4.151. Ver también Informe del Órgano de Apelación. *CE y determinados Estados miembros - Grandes aeronaves civiles*.



*se apartan del precio determinado por el mercado como resultado de intervenciones gubernamentales en éste"*⁹.

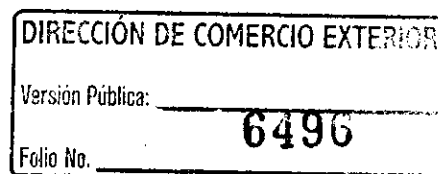
Ante la ausencia de un precio adecuado dentro del país de origen, las autoridades deben realizar los ajustes correspondientes del precio utilizado para reflejar el precio que efectivamente pagaría una empresa si importara el producto en cuestión.

Utilizar un precio que esté disponible en la jurisdicción del país de suministro, en este caso el precio del maíz en Estados Unidos, permite que sea más fácil determinar si la diferencia de precios es consecuencia de la existencia de subsidios otorgados por el gobierno, y no de las diferencias en las estructuras productivas y las condiciones reinantes en los mercados de las distintas jurisdicciones.

En la medida en que los precios de las importaciones de maíz en los Estados Unidos reflejan transacciones reales, que involucran a compradores de los Estados Unidos, el precio de referencia que mejor refleja las condiciones del mercado en los Estados Unidos y que, por consiguiente, se ajusta a los parámetros establecidos en el Acuerdo SMC es el precio CIF de importación, del origen u orígenes más representativos.

Se reitera, a manera de ilustración, que el mismo Código de Regulaciones Federales de los Estados Unidos (19 CFR § 351.523 (c)) prevé que para determinar si el precio de la materia prima o insumo subsidiado es más bajo que el precio del insumo de referencia, la Autoridad usará como precio de referencia, en orden de preferencia:

⁹ Organización Mundial del Comercio. Informe del Órgano de Apelación. *Estados Unidos – Medidas compensatorias sobre determinados productos planos de acero al carbono laminado en caliente procedentes de la India*. WT/DS436/AB/R. 8 diciembre 2014. Párr. 4.155.



“(i) El precio real pagado por, u ofrecido al, productor de la mercancía en cuestión por un producto de insumo sin subsidio, incluyendo un producto insumo importado;

(ii) Un precio promedio para un producto insumo sin subsidio, incluyendo un producto insumo importado, basándose en los datos públicos disponibles;

(iii) El precio real pagado por, u ofrecido al, productor de la mercancía en cuestión por un producto de insumo sin subsidio, incluyendo un producto de insumo importado, que esté ajustado para contemplar el subsidio;

(iv) Un precio promedio para un producto insumo subsidiado, incluyendo un producto insumo importado, basándose en los datos públicos disponibles, que esté ajustado para contemplar el subsidio sujeto a medidas compensatorias; o

(v) Un precio no ajustado para un producto insumo con subsidio, o cualquier otro precio sustituto que el Secretario considere apropiado.

Para los fines de esta sección, dichos precios deben reflejar un período de tiempo que corresponda razonablemente al momento de la compra del insumo”¹⁰.

Siguiendo el razonamiento anterior, a la luz del Acuerdo SMC y los pronunciamientos del Órgano de Solución de Diferencias, en la solicitud presentada por Fedebiocombustibles, se utilizó como precio de referencia, el precio promedio del maíz efectivamente importado en Estados Unidos, originario de Brasil, Argentina y Canadá, clasificado por la posición arancelaria HTS 1005.90.20.25 (maíz

¹⁰ Ver Anexo No. 2.



DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	
Folio No.	6497

de grano amarillo, excepto maíz para semilla¹¹), que constituyó el 97% del volumen de las importaciones a los Estados Unidos en el año 2017¹².

Este precio refleja las condiciones reinantes en el mercado estadounidense en la medida en que se trata de los precios a los que los productores de etanol han comprado o habrían tenido que comprar su materia prima, en ausencia del maíz estadounidense que se encuentra subsidiado por los programas investigados.

En este sentido, se obtuvieron los volúmenes y valores de importación¹³ para calcular el precio nacionalizado al que los productores estadounidenses de etanol compraron o habrían tenido que comprar su materia prima.

Tabla 1. Precios de referencia del maíz en 2017.
Importaciones de maíz en Estados Unidos HTS 1005.90.20.25.

Origen	Volumen (Toneladas)	Valor CIF (US\$)	Impuesto (US\$)	Valor Nacionalizado (US\$)	Precio Implícito Nacionalizado (US \$/tonelada - promedio ponderado)
Canadá	432.569	77.039.325	167	77.039.492	178,10
Argentina	115.319	20.693.632	57.660	20.751.292	179,95
Brasil	69.043	11.769.131	585	11.769.716	170,47
<i>Subtotal</i>	<i>616.932</i>	<i>115.735.141</i>	<i>58.412</i>	<i>109.560.500</i>	<i>177,59</i>
<i>Participación de Canadá, Argentina y Brasil en el total</i>	<i>97,0%</i>	<i>94,6%</i>	<i>86,0%</i>	<i>94,6%</i>	

¹¹ Disponible en <https://hts.usitc.gov/?query=1005902025>, consultado por última vez el 2 de agosto de 2018. El Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) ha expresado que este tipo de maíz es el utilizado para la fabricación de etanol. Ver: <https://www.ams.usda.gov/book/yellow-corn>, consultado por última vez el 2 de agosto de 2018. Sobre el maíz amarillo dentado, el USDA expresa lo siguiente: "El maíz amarillo se produce principalmente para alimentación animal y usos industriales como etanol, aceite de cocina, etc.". Traducción propia. Texto original: "Yellow dent corn is produced primarily for animal feed and industrial uses such as ethanol, cooking oil, etc.".

¹² Con base en cifras del USDA Foreign Agricultural Service. Disponible en: <https://apps.fas.usda.gov>

¹³ Cifras obtenidas en la página de la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos. Disponible en: <https://dataweb.usitc.gov/>



VERSIÓN PÚBLICA

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	6498
Folio No.	

Otros países	19.040	6.233.053	9.508	6.242.561	327,87
Total	635.972	115.735.141	67.920	115.803.061	182,09

Fuente: Elaboración propia con base en información de la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos¹⁴.

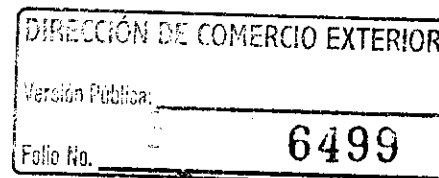
Es este, y no otro, el precio del maíz que efectivamente se encuentra disponible para los productores de etanol, en ausencia del maíz estadounidense subsidiado por los programas investigados, y que, por ende, mejor refleja las condiciones reinantes en el mercado del país de origen, esto es, Estados Unidos.

b. Del precio del maíz que se encuentra efectivamente disponible para los productores estadounidenses de etanol.

Es importante recordar que la comparación del precio se debe realizar desde el punto de vista del productor del bien objeto de investigación en el país exportador, toda vez que es este quien adquiere la materia prima para la fabricación del producto investigado, ya sea al precio subsidiado o al precio exento de distorsiones originario de un tercer país. Así, los precios disponibles para los productores de etanol en Estados Unidos son, por un lado, el precio interno subsidiado y, por el otro, el precio nacionalizado de las importaciones estadounidenses de maíz, que incluye gastos de fletes, seguros y aranceles.

La práctica de los principales usuarios de medidas de defensa comercial refleja esta realidad. Por ejemplo, la legislación de los Estados Unidos, prevé la necesidad de ajustar el precio de referencia para reflejar el precio que una empresa efectivamente

¹⁴ Disponible en: <https://dataweb.usitc.gov/>, consultado por última vez el 3 de agosto de 2019. Se presentan cifras actualizadas frente a los datos utilizados en la solicitud de apertura de la investigación. La exactitud de la información fue verificada con la base de datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos (United States Census Bureau), disponible en la página <https://usatrade.census.gov/>, consultada por última vez el 2 de agosto de 2019. En el Anexo No. 3, se allega la traducción oficial de los criterios de búsqueda en relación con la información correspondiente a las importaciones de maíz de Estados Unidos consignada en la base de datos de la Comisión de Comercio Internacional y la Oficina del Censo de los Estados Unidos (United States Census Bureau).



pagó o pagaría si importara el producto, teniendo en cuenta los costos de envío y los derechos de importación.

En efecto, el Código de Regulaciones Federales de los Estados Unidos (19 CFR § 351.523 (c) (2) establece que, para determinar si el precio de la materia prima o insumo subsidiado es más bajo que el precio del insumo de referencia, el Secretario usará un precio entregado "delivered price"¹⁵.

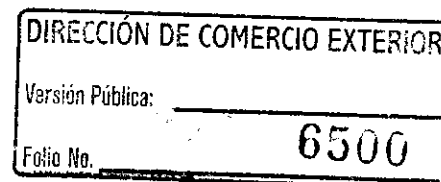
La sección 351.511 (a) (2) (iv) de mismo código (19 CFR § 351.511 (a) (2) (iv)), que contempla la metodología para estimar el beneficio conferido por la provisión de bienes o servicios por una remuneración inferior a la adecuada, establece, de manera similar, que cualquiera sea el precio utilizado como referencia en la comparación, *"la Secretaría debe ajustar el precio de referencia para reflejar el precio que una empresa efectivamente pagó o pagaría si importara el producto. Este ajuste incluye entonces los costos de envío y los derechos de importación"*¹⁶.

El mismo Departamento de Comercio de los Estados Unidos ha expresado que *"los precios FOB no proporcionan una medida de los costos comerciales alternativos al alcance del productor del bien aguas arriba"*¹⁷. Esta aproximación ha sido aceptada por el Órgano de Apelación, que ha expresado que *"no sería incompatible con el apartado d) del artículo 14 ni con los párrafos 3 y 4 del artículo 19 del Acuerdo SMC ajustar el precio del*

¹⁵ 19 CFR § 351.523 (c) (2). "Use of delivered prices. The Secretary will use a delivered price whenever the Secretary uses the price of an input product under paragraph (c)(1) of this section".

¹⁶ Traducción propia. El texto de la disposición es: 19 CFR § 351.511 Provision of goods or services (a) (2) (iv) "Use of delivered prices. In measuring adequate remuneration under paragraph (a)(2)(i) or (a)(2)(ii) of this section, the Secretary will adjust the comparison price to reflect the price that a firm actually paid or would pay if it imported the product. This adjustment will include delivery charges and import duties".

¹⁷ Final Affirmative Countervailing Duty Determination and Countervailing Duty Order: Circular Welded Non-Alloy Steel Pipe From Venezuela, 57 Fed. Reg. 42964-01, 42967 (Sept. 17, 1992). Ver también Carbon Steel Wire Rod from Belgium, 47 Fed. Reg. 30541 (July 14, 1982); Certain Carbon Steel Products from Belgium, 47 Fed. Reg. 26300 (June 17, 1982).



*gobierno y el precio de referencia a fin de realizar una comparación entre los precios de entrega*¹⁸.

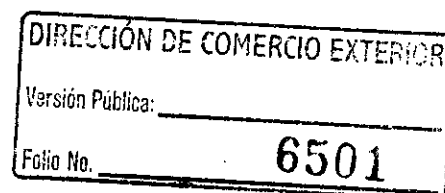
A la luz de las consideraciones anteriores, es claro que el precio FOB de Argentina utilizado por la metodología descrita en el Informe Técnico Preliminar no refleja las condiciones reinantes en el país de origen, esto es, Estados Unidos, y no constituye el precio que los productores estadounidenses de etanol efectivamente podrían haber pagado por un maíz no subsidiado, en la medida en que es un precio de embarques exportados al mundo, que no incluye el costo de los fletes, seguros y aranceles, costos que los productores estadounidenses tendrían que pagar al comprar su materia prima.

De esta manera, para que el precio de referencia empleado se ajuste a los lineamientos consagrados en el ASMC, se debe utilizar un precio CIF de importación de un origen del que efectivamente se importe maíz en Estados Unidos, que es el que verdaderamente está al alcance de los productores de etanol.

En efecto, en la medida en que, en conjunto, las importaciones de Canadá, Argentina y Brasil constituyeron el 97% del volumen de las importaciones de maíz en Estados Unidos, es su precio promedio (CIF + aranceles) (USD\$ 177,59) el que es representativo del mercado norteamericano y no el precio FOB de exportación de Argentina utilizado.

ii. El precio argentino utilizado refleja la información exclusivamente de Argentina, que de los tres países considerados en la apertura (Argentina, Brasil y Canadá), no es el principal origen del maíz importado en Estados Unidos; lo es Canadá.

¹⁸ Organización Mundial del Comercio. Informe del Órgano de Apelación. *Estados Unidos – Medidas compensatorias sobre determinados productos de acero al carbono laminado en caliente procedentes de la India*. WT/DS436/AB/R. 8 diciembre 2014. Párr. 2.383.



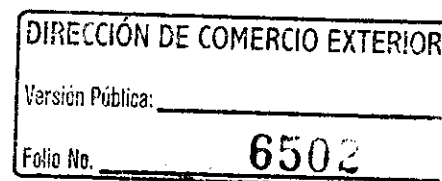
En el Informe Técnico Preliminar se toma el precio de Argentina como referencia con base en lo siguiente:

“El precio internacional de Argentina se consultó en la página web <http://statistics.amis-outlook.org/data/index.html>, en la que se encontró el ranking de producción de maíz por temporada de cosecha 2016/17 y 2017/18, donde Estados Unidos es el primer productor, China el segundo, Brasil el tercero, Unión Europea cuarto, Argentina el quinto y Canadá el onceavo. En términos de exportaciones, Argentina ocupa el segundo puesto, Brasil el cuarto y Canadá el octavo.

De acuerdo con la fuente anterior, de los tres países en consideración en la apertura (Argentina, Brasil y Canadá) el mayor exportador es Argentina, por lo cual se utiliza el precio internacional para el año 2017” (subraya y negrilla fuera de texto).

De los apartes citados, se advierte que, aunque para determinar el precio de referencia, se considera a Canadá, Argentina y Brasil, países que fueron seleccionados en la solicitud de apertura de investigación, precisamente en virtud de ser los tres principales orígenes de las importaciones de maíz en Estados Unidos (representaron el 97% del volumen de importaciones totales en 2017), y que, por ende, reflejan las condiciones reinantes de este mercado, se utiliza únicamente el precio de Argentina por ser el segundo mayor exportador de maíz al mundo de los tres.

De esta manera, en principio, se acude a un criterio basado en la representatividad de las importaciones de maíz en Estados Unidos, que como se explicó, refleja las condiciones reinantes en el país de origen, de conformidad con los parámetros contemplados en el Acuerdo SMC. Sin embargo, posteriormente se descartan dos



orígenes, con base en un ranking de exportadores a nivel mundial, y se utiliza un precio que no tiene relación alguna con las condiciones del mercado estadounidense.

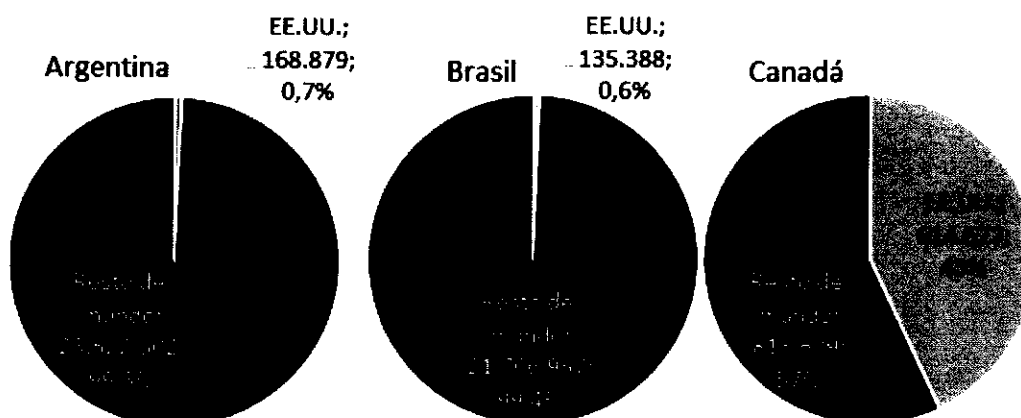
Este segundo criterio de selección es inapropiado, toda vez que, alude a condiciones propias del mercado mundial del maíz para todos los destinos de exportación, y no se incluye en ese escenario el maíz con destino a los Estados Unidos. Además, del aparte citado, no es claro en qué fecha se registró a Argentina como el mayor exportador, ya que, si se toman los períodos 2016/17 y 2017/18, considerados para el ranking de producción, se advierte que Brasil fue el mayor exportador de maíz en el mundo, mientras que Argentina lo fue exclusivamente en 2016/17, período que no corresponde al año base 2017, en la medida en que puede incluir hasta seis meses de uno y otro año.

Se trata así de un criterio abiertamente contradictorio con el primero y, además, con los parámetros establecidos por la OMC que fueron esbozados anteriormente. En efecto, como ya se ha acreditado, Argentina no es el principal origen de las importaciones de maíz en Estados Unidos, país en torno del cual recae la presente investigación. De conformidad con las cifras consignadas en la base de datos de la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos, en 2017 las importaciones de maíz originarias de Argentina representaron tan sólo el 19% del maíz importado en Estados Unidos, mientras que las de Canadá el 68% (3,6 veces las de Argentina). Es más, como se observa en la gráfica que aparece a continuación, en 2017 Argentina destinó únicamente el 0,7% de sus exportaciones totales de maíz a Estados Unidos¹⁹, mientras que Canadá destinó el 43,0% a este país²⁰.

¹⁹ En 2017 Argentina exportó 168.879 toneladas de maíz a Estados Unidos, equivalente al 0,7% del volumen total exportado al mundo, que fue de 23.691.181 toneladas. Información consultada el 3 de agosto de 2019 en <https://www.trademap.org>, para la posición arancelaria 1005.90 (maíz, excepto semilla).

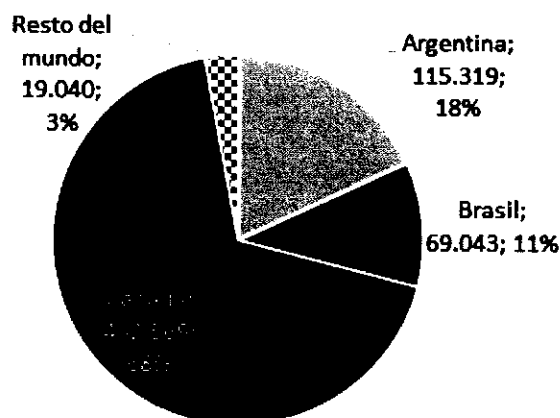
²⁰ En 2017 Canadá exportó 614.627 toneladas de maíz a Estados Unidos, equivalente al 43,0% del volumen total exportado al mundo, que fue de 1.428.236 toneladas. Información consultada el 3 de agosto de 2019 en <https://www.trademap.org>, para la posición arancelaria 1005.90 (maíz, excepto semilla).

Gráfica 1. Exportaciones de maíz de Argentina, Brasil y Canadá con destino a Estados Unidos y al resto del mundo bajo la posición arancelaria 1005.90 en 2017 (Toneladas y %).

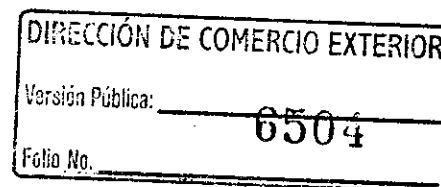


Fuente: Elaboración propia con base en información del Centro de Comercio Internacional (ITC) - Trademap²¹.

Gráfica 2. Importaciones de maíz en Estados Unidos, originarias de Argentina, Brasil, Canadá y el resto del mundo bajo la posición arancelaria HTS 1005.90.20.25 (Toneladas y %).



²¹ Información descargada el 3 de agosto de 2019 de la página de TRADE MAP del Centro de Comercio Internacional (ITC - International Trade Centre). Disponible en: <https://www.trademap.org/>.



Fuente: Elaboración propia con base en información de la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos²².

El hecho de que Canadá sea el país más representativo de las importaciones de maíz en Estados Unidos no es de extrañar si se tiene en cuenta que el primero se encuentra, geográficamente, más cerca del segundo que Argentina y Brasil y, por lo tanto, de los productores de etanol estadounidenses. La mayoría de los diez principales estados productores de etanol en los Estados Unidos están ubicados a menos de 1.000 km de la frontera con Canadá. Buenos Aires, mientras tanto, se encuentra a más de 8,000 km de estos estados. A lo anterior se suma que la economía canadiense se encuentra en un nivel de desarrollo similar al de la economía de los Estados Unidos, lo que también conlleva a que los precios del maíz canadiense sean un mejor reflejo de las condiciones que prevalecen en el mercado de los Estados Unidos.

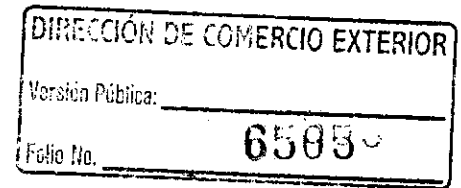
- iii. **El precio argentino utilizado corresponde al maíz vendido a 47 países, entre los cuales ni siquiera se encuentra Estados Unidos, según la misma fuente primaria (Bolsa de Comercio de Rosario).**

En el Informe Técnico Preliminar se registra como fuente del precio internacional de Argentina²³, el Centro de Información de Granos de Sur África (South African Grain Information Centre), que denomina el referido precio como “Maize Argentina Rosaria (Up River)” y cita como su fuente al Consejo Internacional de Granos (International Grains Council), que publica semanalmente el precio denominado “Argentina Grade 2, Up River”²⁴.

²² Disponible en: <https://dataweb.usitc.gov/>, consultado por última vez el 3 de agosto de 2019.

²³ Ver: http://www.sagis.org.za/igc_historic.html, consultado por última vez el 1 de agosto de 2019.

²⁴ Ver: <https://www.igc.int/en/markets/marketinfo-prices.aspx?cropparam=Maize>, consultado por última vez el 1 de agosto de 2019.



A su vez, la fuente original de ese precio es la Bolsa de Rosario de Argentina, que publica diariamente esta cotización en su página web, bajo la denominación "Maíz FOB Up River"²⁵.

En el cuadro 2.6 del Anuario Estadístico 2017 de la Bolsa de Rosario²⁶ se evidencia que los embarques de maíz de los puertos sobre los cuales la Bolsa forma el precio de Argentina FOB Up River **no incluyen a Estados Unidos** como destino²⁷.

A la luz de lo anterior, es claro que el precio internacional de Argentina (Rosario FOB Up River) no puede servir de precio de referencia para calcular el beneficio conferido a los productores estadounidenses de etanol a través de los subsidios federales al maíz, toda vez que, es una cotización construida a partir de precios de maíz embarcado a distintos países del mundo, entre los cuales no se encuentra precisamente Estados Unidos, país objeto de esta investigación.

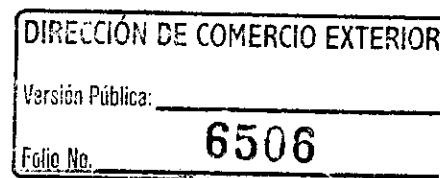
Por las razones antes expuestas, para que el precio de referencia empleado se ajuste a los lineamientos consagrados en el ASMC, se debe utilizar un precio CIF de importación de un origen del que efectivamente se importe maíz en Estados Unidos, que es el que verdaderamente está al alcance de los productores de etanol.

Como se ha señalado, este precio es el precio promedio (CIF + aranceles) de las importaciones de Canadá, Argentina y Brasil (USD\$ 177,59), en la medida en que, en conjunto, las importaciones de estos tres orígenes constituyeron conjuntamente

²⁵ Ver: <https://www.bcr.com.ar/es/mercados/mercado-de-granos/cotizaciones/cotizaciones-locales-3>, consultado por última vez el 1 de agosto de 2019.

²⁶ Ver: https://www.bcr.com.ar/sites/default/files/2019-01/anuario_2017.pdf, consultado por última vez el 1 de agosto de 2019.

²⁷ El último año en que Estados Unidos aparece como destino de los embarques de maíz de los puertos registrados por la BCR es el 2013. Ver: <https://www.bcr.com.ar/sites/default/files/2018-02/anuario2013.pdf>, consultado por última vez el 1 de agosto de 2019.



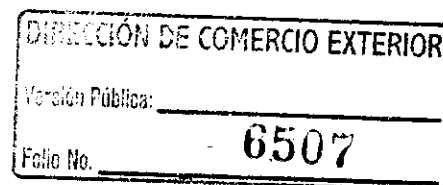
el 97% del volumen de las importaciones de maíz en Estados Unidos.

Si se decidiera tomar el precio de un único país, el precio más adecuado sería el correspondiente a las importaciones de maíz originarias de Canadá, que en 2017 fue de USD\$ 178,10. En efecto, como se explicó anteriormente, este país exporta más maíz a los Estados Unidos que Argentina y Brasil juntos (en 2017 se exportaron a EE.UU. 432.569 toneladas de Canadá, frente a 184.362 toneladas entre Argentina y Brasil²⁸). Como se observó en la gráfica 2, en 2017 las importaciones de maíz originarias de Canadá representaron el 68% del volumen total importado en Estados Unidos. En la medida en que Canadá es el mayor proveedor de maíz en el mercado de los Estados Unidos, sus precios son el mejor reflejo de las condiciones reinantes en el mercado estadounidense. Además, se reitera que Canadá se encuentra, geográficamente, más cerca de los Estados Unidos que Argentina y Brasil; y, por lo tanto, más cerca de los productores de etanol estadounidenses. A lo anterior se suma el hecho de que la economía canadiense se encuentra en un nivel de desarrollo similar al de la economía de los Estados Unidos, lo que también conlleva a que los precios del maíz canadiense sean un mejor reflejo de las condiciones que prevalecen en el mercado de los Estados Unidos.

Ahora bien, a la luz de lo esbozado anteriormente, el precio de referencia debe reflejar un precio entregado a los Estados Unidos, es decir, un precio CIF. De manera que, si se encuentra justificación para utilizar como precio de referencia únicamente el de Argentina, este debe ser el precio CIF de importación de este origen en 2017, a saber, USD\$ 179,95, según las fuentes oficiales del mismo Estados Unidos²⁹.

²⁸ Argentina exportó 115.319 toneladas y Brasil 69.043.

²⁹ Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos (USITC - United States International Trade Commission), disponible en: <https://dataweb.usitc.gov/>, y la Oficina del Censo de Estados Unidos (United States Census Bureau), disponible en <https://usatrade.census.gov/>. Ver Anexo No. 3.



Si, a pesar de haber sido acreditada la procedencia y pertinencia de utilizar un precio CIF como punto de referencia, se decidiera utilizar el precio FOB de Argentina, lo procedente sería tomar el precio FOB del maíz argentino que efectivamente se vendió a los Estados Unidos, es decir, USD\$ \$173,08 por tonelada³⁰. Por las razones antes expuestas, este precio FOB de las importaciones de maíz argentino en Estados Unidos, se acercaría más a las condiciones reinantes de este país, que el precio internacional (FOB Up River) de la Bolsa de Rosario, que no incluye en su formación ni un solo kilo de maíz vendido a Estados Unidos.

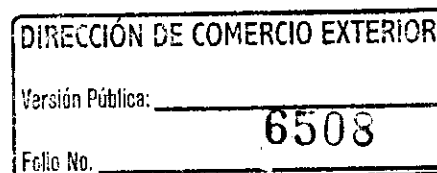
A la luz de lo anterior, es menester calcular el beneficio conferido a los productores estadounidenses de etanol a través de los subsidios federales al maíz, a partir de la comparación del precio promedio doméstico del maíz en Estados Unidos en 2017 (US\$ 132,27³¹) y uno de los precios de referencia esbozados, según el orden señalado anteriormente, de conformidad con los lineamientos establecidos por el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias y los pronunciamientos del Órgano de Solución de Diferencias.

B. Del precio doméstico del maíz en Estados Unidos.

Para el cálculo del beneficio conferido a los productores estadounidenses de etanol, a través de los subsidios al maíz, el Informe Técnico Preliminar acogió como precio doméstico del maíz en Estados Unidos, el precio promedio nacional de 2017, publicado en la base de datos del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (US\$ 132,27). Es importante resaltar que, en efecto, este precio es el más

³⁰ Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos (USITC - United States International Trade Commission), disponible en: <https://dataweb.usitc.gov/>, y la Oficina del Censo de Estados Unidos (United States Census Bureau), disponible en <https://usatrade.census.gov/>). Ver Anexo No. 3.

³¹ Con base en cifras del USDA Economic Research Service. Disponible en: <https://data.ers.usda.gov/FEED-GRAINS-custom-query.aspx>



representativo del maíz de producción nacional al alcance de los productores de etanol.

De hecho, el precio utilizado en el Informe Técnico Preliminar es consistente, e incluso superior, al precio promedio al cual el productor de etanol Glacial Lakes Corn Processors registró sus compras de maíz para etanol en el año 2017, según consta en su Informe Financiero Consolidado de agosto 31 de 2018, auditado por la firma RSM, de US\$ 124,40 por tonelada³². Este informe es de acceso público y se encuentra disponible en la página web del Glacial Lakes Corn Processors³³.

Glacial Lakes Corn Processors tiene dos plantas de etanol, cada una con capacidad para producir 100 millones de galones al año, equivalentes a 378,5 millones de litros. En total los 757 millones de litros que pueden producir en conjunto ambas plantas, superan los 406 millones de litros producidos en Colombia en 2017.

Toda vez que, se trata de información concreta, específica y real en torno del precio del maíz al que compra este productor de etanol, esta información constituye prueba del precio al que se vende el maíz para la producción de etanol en Estados Unidos.

C. De la asignación del beneficio a los granos destilados secos – DDGS.

En el Informe Técnico Preliminar puede leerse lo siguiente:

"Se estima en 139,55 millones de toneladas la cantidad de maíz utilizado en el año 2017 para producir etanol en Estados Unidos, que corresponde a la

³² En la Nota 11 a los Estados Financieros, auditados, aparecen compras de maíz en 2017 por un valor de: USD 3,15 por bushel (USD 124,15/ton) si es a vendedor individual (se dividen USD 80.229.751 entre 25.440.835 bushel); USD 3,17 por bushel (USD 124,80/ton) si es a depósito de granos (se dividen USD 77.714.221 entre 24.478.218 bushel) y USD 3,16 por bushel (USD 124,40/ton) en promedio ponderado (se dividen USD 157.943.972 entre 49.919.053 bushel). Anexo No. 4.

³³ Disponible en: http://www.glaciallakesenergy.com/invest_financial.htm



DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	
Folio No.	6509

cantidad para calcular el beneficio máximo limitado a la producción total de maíz que se utiliza para la producción de etanol y los productos secundarios de la producción de etanol (por ejemplo, granos de destilación) que es del 37.6%.

...

Así, la información disponible para esta etapa muestra que el valor del beneficio recibido por los productores de etanol en Estados Unidos como resultado de los subsidios otorgados a los productores de maíz se estima en USD 3.811.110.500 en el año 2017, el cual se obtiene de multiplicar el beneficio por subsidios al maíz en Estados Unidos de USD 27,31/tonelada por 139,55 millones de toneladas utilizadas para producir etanol.

b) Se consideran algunos elementos de la metodología planteada por Estados Unidos, en la cual se indica:

La cuantía del beneficio total otorgado al maíz transferido a la industria del etanol correspondiente a USD 3.811.110.500 se debe distribuir entre el etanol y todos los productos secundarios de la producción de etanol. Entonces, si de cada fanega o tonelada de maíz utilizada en la producción de etanol, aproximadamente el 31.25% se utiliza para producir productos distintos del etanol y no más del 68.75% pasa al etanol, el beneficio máximo que se estima fue trasladado a los productores de etanol fue de USO 2.621.077.250.

Lo anterior tuvo en cuenta que "... un bushel de maíz pesa 56 libras, y produce 17,5 millones de granos destilados (la proteína, fibra y componentes de aceite de la planta de maíz). El componente de almidón es 38,5 libras = 56 - 17,5, por lo que la fracción de almidón de la planta de maíz es de $38,5/56 = 0,688$, es decir, el componente de almidón (para la elaboración de etanol) es aproximadamente $2/3$ del maíz. En muchos casos la regla de asignación de $2/3$ es muy conservadora - en algunas plantas, el aceite de maíz es extraído del grano destilado y utilizado para



DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	_____
Folio No.	6510

el procesamiento de biodiesel (una contribución a la producción de energía)"³⁴
(subraya y negrilla fuera de texto).

Como se advierte a continuación y como se puede observar en el informe titulado *"Issues Associated with the Preliminary Technical Report Regarding the Subsidization of Imports of ethanol Originating in the United States"*, elaborado por Hughes Hubbard & Reed, que se adjunta al presente escrito (Anexo No. 1), los granos destilados secos o DDGS son bienes fabricados a partir de residuos inevitables, fortuitos y accidentales de la etapa de destilación que involucra el proceso de fabricación del etanol a partir de maíz, razón por la cual no existe razón alguna para que se les deba asignar una parte del beneficio conferido a los productores de etanol a través de los subsidios al maíz.

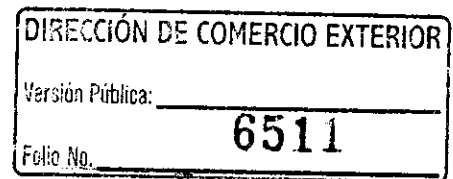
i. Del artículo 19.4 del Acuerdo SMC.

En su respuesta al cuestionario de exportadores, las asociaciones estadounidenses hicieron referencia al asunto *China – Productos de pollo de engorde* para señalar que *"la falta de asignar parte de un subsidio a productos no objeto de investigación (por ejemplo DDGS) infringe el Artículo 19.4 del acuerdo SMC"*.

Debe advertirse que este precedente se cita aquí de manera descontextualizada y no es aplicable al caso que nos ocupa por las razones que se exponen a continuación.

En efecto, en el asunto, *China – Productos de pollo de engorde* el Grupo Especial debía constatar si, como aducían los Estados Unidos, aunque la investigación excluía expresamente a determinados productos de pollo y a los pollos vivos del producto objeto de investigación, el MOFCOM (autoridad investigadora de China) tomó subvenciones que beneficiaban a esos productos excluidos y las imputó indebidamente al producto considerado, en violación de sus obligaciones en virtud

³⁴ Páginas 150-151 Informe Técnico Preliminar.



del artículo 19.4 del Acuerdo SMC³⁵.

Es menester señalar que, en la investigación que nos ocupa, a diferencia del caso citado por las asociaciones, no existe un volumen de maíz destinado a la fabricación de un producto que no es objeto de investigación, al cual se le atribuya parte del beneficio. Las 142.374.517 toneladas³⁶ de maíz se destinaron exclusivamente para la producción de etanol, y no para la fabricación de otros productos no considerados. En efecto, según información del Departamento de Agricultura de Estados Unidos³⁷, en 2017 se utilizaron 142,37 millones de toneladas para etanol ("Used for Ethanol"), 36,91 millones de toneladas de maíz para otros usos ("Produced for other uses") y 134,58 millones de toneladas para alimento y uso residual ("Feed and residual use"). En ninguna parte se enuncia que se utilizó solamente una fracción de ese maíz para la producción de etanol.

El Informe Técnico Preliminar reconoce esta realidad cuando en varias ocasiones hace referencia a las "139,55 millones de toneladas utilizadas para producir etanol"³⁸.

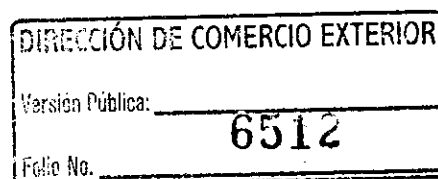
En consecuencia, no es posible afirmar que la producción de DDGS se haya beneficiado de un maíz subsidiado, porque los productores de etanol no compraron el maíz a un menor precio para producir DDGS. Las plantas no se concibieron ni se fabricaron para producir DDGS, sino para producir etanol. No es el objetivo ni propósito de estas plantas producir DDGS. Sobre el particular, el Consejo Internacional de Granos (International Grains Council - IGC) ha expresado lo

³⁵ Organización Mundial del Comercio. Informe del Grupo Especial. China – Medidas en materia de derechos antidumping y compensatorios sobre los productos de pollo de engorde procedentes de los Estados Unidos. WT/DS427/R. 2 agosto 2013. Párr. 7.243.

³⁶ El volumen de maíz utilizado en la producción de etanol fue de 5.605.000.000 bushel que equivalen a 142.374.517 toneladas. Ver: Alternative Fuels Data Center. U.S. Department of Energy. Disponible en: <https://www.ers.usda.gov/data-products/feed-grains-database/feed-grains-yearbook-tables/>

³⁷ Ver: Alternative Fuels Data Center. U.S. Department of Energy. Disponible en: https://afdc.energy.gov/files/u/data/data_source/10339/10339_corn_production_ethanol.xlsx y Departamento de Agricultura de los Estados Unidos. Disponible en: <https://www.ers.usda.gov/data-products/feed-grains-database/feed-grains-yearbook-tables/>. Tablas 4 y 31.

³⁸ Ver Folio 4680.



siguiente: *“La producción de etanol de Estados Unidos ha continuado aumentando en la última década, y se espera que crezca a más de 59 mil millones de litros en 2017 (Figura 1; Asociación de Combustibles Renovables - RFA, 2017) utilizando más de 5,5 mil millones de bushel de maíz”*³⁹. Nótese que el mismo IGC afirma que se utilizaron más de 5,5 mil millones de bushel de maíz (equivalentes a 139,7 millones de toneladas⁴⁰), para la producción de etanol. En ninguna parte dice que se utilizó solamente el 68,75% u otra fracción del maíz para la producción del referido etanol⁴¹. Por el contrario, se atribuye la totalidad de ese maíz a la producción de alcohol carburante.

En este sentido, el volumen de maíz que los productores de etanol adquieren (142,37 millones de toneladas en 2017, según datos más recientes del Departamento de Agricultura de EE.UU.) está, en su totalidad, dirigido exclusivamente a la producción de etanol. Otra cosa es que, en el proceso de fabricación resulte un residuo o una mezcla de líquidos y sólidos que, por su composición, no es viable que continúe en las etapas ulteriores del proceso para convertirse en etanol y que, en lugar de ser desechado, se aprovecha para ser transformado en granos destilados secos que se utilizan para alimentación animal.

Así las cosas, un productor de etanol no puede variar la cantidad de DDGS que resultan de producir un litro de etanol, en la medida en que, como lo mencionó Estados Unidos⁴², la proporción de DDGS que se obtiene del maíz utilizado para producir etanol es fija y depende exclusivamente de la cantidad de etanol que puede producir la planta.

ii. Los DDGS no son un “co-producto” del etanol.

³⁹ Traducción propia. El texto original reza: *“The U.S. production of ethanol has continued to increase over the past decade, with over 59 billion liters expected to be produced in 2017 (Figure 1; Renewable Fuels Association, 2017) using over 5.5 billion bushels of corn”*. Disponible en https://grains.org/wp-content/uploads/2019/07/USGC-Precision-DDGS-2019_07_02-Updated-Chapter-3-WEB.pdf

⁴⁰ Sobre la base de que 1 tonelada de maíz = 39,3680 bushel.

⁴¹ Disponible en: <https://grains.org/buying-selling/ddgs/user-handbook/>

⁴² Anexo US-12 Respuesta USTR Tomo 27 Folio 4042-4043 (Tomo 28 Folio 4286-4302 en inglés).

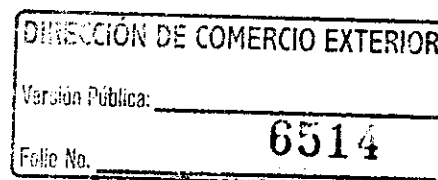


DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	
Folio No.	6513

Como se mencionó en el escrito con radicado número 1-2019-013160 del 26 de abril de 2019, la palabra “co-producto” no tiene una definición oficial ni en inglés ni en español. Las referencias que han hecho las contrapartes, entre ellas, las asociaciones estadounidenses y Murex a los DDGS como “co-productos”, corresponden realmente a un subproducto, entendido como un producto o residuo que surge de la manufactura de un bien principal, cuya producción es inevitable.

En este orden de ideas, si se observa el proceso productivo del etanol allegado al expediente en la solicitud de apertura de la investigación y en documento con radicado número 1-2019-013160 (disponible en el Ethanol Industry Outlook de la Renewable Fuels Association), se puede advertir con claridad que los DDGS son un producto derivado de la producción de etanol que resulta a partir de un subproducto del etanol denominado “stillage” (“caldo” o “líquido residual”).

En efecto, los líquidos y los sólidos derivados de la etapa de destilación del etanol se llaman “whole stillage” (“caldo o líquido residual entero”). El “whole stillage” está compuesto principalmente por agua, fibra, proteínas y aceite. Esta mezcla se centrifuga para separar los sólidos gruesos del líquido. El líquido, llamado “thin stillage” (“caldo o líquido residual delgado”), se somete a una etapa de centrifugación adicional para extraer el aceite antes de pasar por un evaporador para eliminar la humedad adicional para producir los solubles destilados condensados (jarabe), que contienen aproximadamente un 30 por ciento de materia seca. Los solubles de destilería condensados (CDS) pueden venderse localmente a comederos de ganado o combinarse con la fracción de sólidos gruesos y secarse para producir granos de destilería secos con solubles (DDGS). Los sólidos gruesos, también llamados “wet cake” (“torta”), contienen aproximadamente un 35 por ciento de materia seca y pueden venderse a comederos locales de ganado sin secar, secarse para producir granos de destilería secos o mezclarse con solubles de destilería condensados y secarse para producir DDGS (88 por ciento de materia seca).



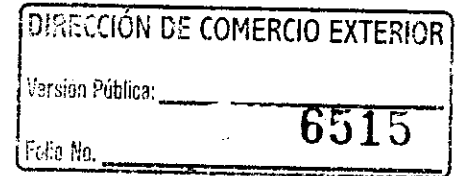
Como se mencionó anteriormente, la totalidad del maíz adquirido por los productores estadounidenses de etanol es utilizado para producir este producto, en la medida en que no es posible fragmentar el grano para destinar una parte a la producción de etanol y otra a la fabricación de DDGS. Se reitera que todo el maíz se destina a la producción de etanol y los DDGS son residuos accidentales del proceso de producción del etanol, por lo que las aseveraciones de las asociaciones y demás partes de Estados Unidos en este sentido son erróneas.

- iii. **La asignación parcial del beneficio, conferido a los productores de etanol, a los DDGS no es procedente y carece de toda racionalidad económica.**

Como prueba documental, se allega al presente escrito un reporte elaborado por la firma de consultoría EConcept (Anexo No. 5), en el que se concluye que el beneficio conferido a los productores de etanol a través de los subsidios al maíz no debe ser distribuido entre este producto y los subproductos que resultan de su proceso productivo.

El documento mencionado es contundente al reconocer la racionalidad económica de atribuir al etanol la totalidad del beneficio calculado, y de no asignar una parte a un bien fabricado a partir de un residuo de la producción del bien principal:

“un gobierno racional que cuenta con recursos limitados debe considerar los ingresos marginales de la venta de subproductos como un insumo para calibrar el subsidio que necesita el etanol. Dado que los ingresos provenientes del subproducto son positivos, el subsidio que debe entregar el gobierno es menor que el que otorgaría si los ingresos del subproducto no existieran. Por esta razón, un subsidio que se calibró para complementar el ingreso total de la planta (que incluye el correspondiente a subproductos) no debería a su vez considerarse distribuable entre el producto principal y sus subproductos”.



En este sentido, se añade que:

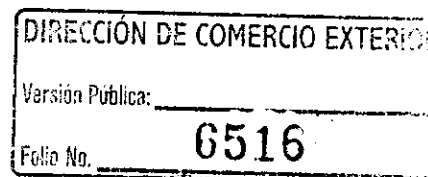
"Los granos de destilación, al igual que los demás subproductos del proceso de elaboración del etanol, son un resultado inevitable del proceso productivo. Puede incurrirse en costos adicionales de producción para que los subproductos se puedan vender (como en el caso de los granos de destilación que se venden para alimentación de animales), pero si se incurre en ellos, debe ser cierto que el beneficio marginal neto de hacerlo es positivo para la planta de etanol".

Por consiguiente, es equivocado asignar parte del beneficio a un subproducto, por cuanto ello parte del supuesto erróneo de que los subproductos reciben parte del subsidio, sin que exista evidencia de ello, y además supone, infundadamente, que el gobierno no tiene en cuenta los beneficios económicos generados por las ventas de los DDGS, en su asignación racional de beneficios a la producción de etanol.

iv. No todos los productores de etanol producen DDGS.

La metodología sobre la que se basa el Informe Técnico Preliminar parte de dos asunciones que no han sido probadas y de las que nos apartamos: i) todos los productores de etanol de Estados Unidos utilizan el proceso de molienda seca para producir etanol, y ii) todos los productores de etanol que emplean la molienda seca, fabrican granos destilados secos.

En efecto, se asume allí que el 100% de las plantas productoras de etanol en Estados Unidos, utilizan el proceso de molienda seca, en el que surgen los residuos que se transforman en DDGS. Sin embargo, como se explicó en la solicitud de la referencia, y lo acredita el informe "Ethanol Strong. 2018 Ethanol Industry Outlook" de la Asociación de Combustibles Renovables de Estados Unidos (Renewable Fuels Association - RFA) (Anexo No. 26 de la solicitud) el 90% del etanol producido en Estados Unidos se fabrica mediante el uso de molienda seca, mientras que el 10%



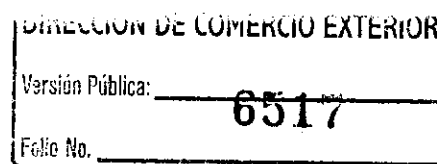
restante utiliza la tecnología de molienda húmeda. La asignación del beneficio entre etanol y DDGS asume además que la totalidad de los productores que utilizan el proceso de molienda seca, en efecto producen DDGS en sus plantas.

Incluso en el evento negado en que fuera posible realizar una asignación, que como se explicó no es procedente en este caso, ante la ausencia de respuesta por parte de los productores de etanol estadounidenses, este es un hecho que no ha sido acreditado, razón por la cual no puede efectuarse esta distribución del beneficio entre el etanol y los DDGS.

En los acápites anteriores se acreditó que no es procedente asignar a los DDGS parte del beneficio conferido a los productores de etanol, a través de los subsidios al maíz. Sin embargo, si se admitiera en gracia de discusión que ello fuera admisible, que como ya se vio no es así, la asignación debiera realizarse con base en el aprovechamiento económico del maíz, y no con base en su peso en kilogramos.

En efecto, una asignación como la planteada debiera usar el valor relativo de venta del etanol versus el de los DDGS. El etanol representa un estimado del 80-85% de los ingresos de los productores de etanol de los Estados Unidos que también produjeron DDGS, en tanto que los DDGS representan un estimado del 15-20%. Por lo tanto, por lo menos el 80% del beneficio debe ser asignado al etanol⁴³.

⁴³ Iowa State University. "Monthly Profitability of Ethanol Production". Disponible en: <https://www.extension.iastate.edu/agdm/energy/xls/d1-10ethanolprofitability.xlsx> Modelo económico que muestra el ingreso promedio de etanol por costal de maíz a \$4.00 durante 2017 e ingreso promedio de DDGS por costal de maíz a \$0.88 durante 2017); Pennsylvania State University. "11.2 Ethanol Production and Economics". Disponible en: <https://www.e-education.psu.edu/egee439/node/720> ("los flujos de ingresos son movidos por el mercado; el etanol es el producto más valioso de la planta y usualmente genera 80% del ingreso total. El DDGS representa 15-20% del ingreso, y el CO2 representa un pequeño monto del ingreso").



D. Cálculo del beneficio conferido a los productores de etanol a través de los subsidios federales al maíz.

A la luz de lo anterior, se concluye que lo procedente es calcular el beneficio conferido a los productores de etanol a través de los subsidios federales al maíz a partir de la comparación del precio promedio doméstico del maíz en Estados Unidos en 2017 (USD\$ 132,27) y uno de los siguientes precios de referencia, en orden de preferencia:

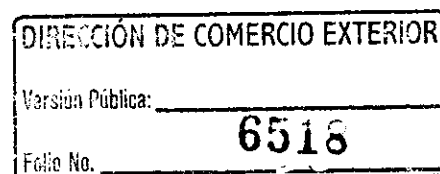
- i) **Precio promedio CIF de las importaciones de maíz de Estados Unidos originarias de Brasil, Argentina y Canadá (US\$ 177,59 por tonelada).**

La diferencia entre el precio promedio CIF de las importaciones de maíz de Estados Unidos originarias de Brasil, Argentina y Canadá y el precio promedio doméstico en 2017 (\$177,59 - \$132,27) fue de US\$ 45,32 por tonelada.

Con base en los datos recientes y actualizados del Departamento de Agricultura de Estados Unidos, la cantidad de maíz utilizado para la producción de etanol fue de 142.374.517 toneladas en 2017, por lo que el monto del beneficio recibido por los productores de etanol en los Estados Unidos como resultado de los subsidios otorgados a los productores de maíz asciende a US\$ 6.452.413.110, resultado de multiplicar la diferencia de US\$ 45,32 por las 142.374.517 toneladas de maíz consumidas por la industria del etanol en 2017.

- ii) **Precio CIF de las importaciones de maíz de Estados Unidos originarias de Canadá (US\$ 178,10 por tonelada).**

La diferencia entre el precio CIF de las importaciones de maíz de Estados Unidos originarias de Canadá y el precio promedio doméstico en 2017 (\$178,10 - \$132,27) fue de US\$ 45,83 por tonelada.



Con base en los datos recientes y actualizados de la base de datos del Departamento de Agricultura de Estados Unidos, la cantidad de maíz utilizado para la producción de etanol fue de 142.374.517 toneladas en 2017, por lo que el monto del beneficio recibido por los productores de etanol en los Estados Unidos como resultado de los subsidios otorgados a los productores de maíz asciende a US\$ 6.525.024.114, resultado de multiplicar la diferencia de US\$ 45,83 por las 142.374.517 toneladas de maíz consumidas por la industria del etanol en 2017.

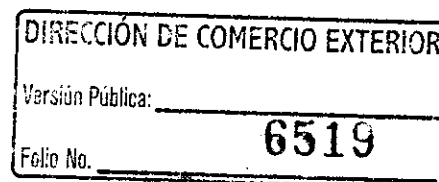
iii) Precio CIF de las importaciones de maíz de Estados Unidos originarias de Argentina (US\$ 179,95 por tonelada).

La diferencia entre el precio CIF de las importaciones de maíz de Estados Unidos originarias de Argentina y el precio promedio doméstico en 2017 (\$179,95 - \$132,27) fue de US\$ 47,68 por tonelada.

Con base en los datos recientes y actualizados de la base de datos del Departamento de Agricultura de Estados Unidos, la cantidad de maíz utilizado para la producción de etanol fue de 142.374.517 toneladas en 2017, por lo que el monto del beneficio recibido por los productores de etanol en los Estados Unidos como resultado de los subsidios otorgados a los productores de maíz asciende a US\$ 6.788.416.971, resultado de multiplicar la diferencia de US\$ 47,68 por las 142.374.517 toneladas de maíz consumidas por la industria del etanol en 2017.

iv) Precio FOB de las importaciones del maíz de Argentina en Estados Unidos (US\$ 173,08 por tonelada).

La diferencia entre el precio FOB de las importaciones del maíz de Argentina en Estados Unidos y el precio promedio doméstico en 2017 (\$173,08 - \$132,27) fue de US\$ 40,81 por tonelada.



Con base en los datos recientes y actualizados de la base de datos del Departamento de Agricultura de Estados Unidos, la cantidad de maíz utilizado para la producción de etanol fue de 142.374.517 toneladas en 2017, por lo que el monto del beneficio recibido por los productores de etanol en los Estados Unidos como resultado de los subsidios otorgados a los productores de maíz asciende a US\$ 5.810.304.039, resultado de multiplicar la diferencia de US\$ 40,81 por las 142.374.517 toneladas de maíz consumidas por la industria del etanol producidas en 2017.

2. Sobre las subvenciones analizadas.

En el Informe Técnico Preliminar se señala que, para la etapa preliminar,

“...de acuerdo con las respuestas a los cuestionarios e información adicional allegada por parte del Gobierno de los Estados Unidos, del exportador MUREX LLC y escritos de las asociaciones US GRAINS COUNCIL y Renewable Fuels Association y de Growth Energy, se determinó la existencia de evidencias suficientes de que el Gobierno Federal y los Gobiernos Estatales de los Estados Unidos concedieron subvenciones a la producción de etanol de ese país y al maíz como principal materia insumo empleado para su elaboración, a través de 11 programas de ayudas (4 federales y 7 estatales), que de acuerdo con el análisis efectuado por la Autoridad Investigadora y con fundamentos en el dictamen pericial “Subsidization of Ethanol in the United States” realizado por la firma Hughes Hubbard & Reed presentado por el petionario FEDEBIOCOMBUSTIBLES, califican como subvenciones recurribles en el marco del Acuerdo SMC”.

A continuación, nos permitimos muy respetuosamente señalar los aspectos que deben ser rectificados.



DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	
Folio No.	6520

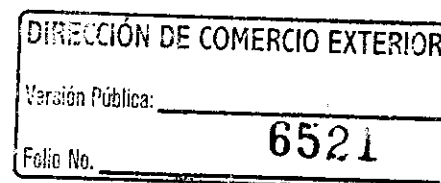
La metodología que se consigna en el Informe Técnico Preliminar no incluye la totalidad de los beneficios conferidos a los productores.

En efecto, el periodo de análisis que se consideró en el Informe Técnico Preliminar para la evaluación de las subvenciones fue *"el referido a todos los meses del año 2017, es decir, el periodo comprendido entre el 01 de enero y el 31 de diciembre del año 2017"*.

Seguidamente, se expresa allí que *"[p]ara la determinación preliminar se consideró el dictamen pericial "Subsidization of Ethanol in the United States²⁵" realizado por la firma Hughes Hubbard & Reed, presentado por el peticionario con la solicitud de apertura de investigación, y las respuestas a cuestionarios por parte del Gobierno de los Estados Unidos e información adicional presentada, las respuestas del exportador MUREX LLC y de las asociaciones US GRAIN COUNCIL y Renewable Fuels Associaton y de Growth Energy"*.

Aunque el Informe Técnico Preliminar, en un principio, describe la metodología de asignación de beneficios según el tipo de subvención que fue aportada por mi poderdante con la solicitud de investigación, el punto 2.1.4 del Informe Técnico Preliminar no abarca la totalidad de los beneficios conferidos a los productores de etanol, pues como se advirtió en memorial con radicado número 1-2019-013160 del 26 de abril de 2019, las respuestas a los cuestionarios sobre las que se basa no incluyen la totalidad de los datos relativos a los beneficios conferidos, que resultan esenciales para efectos de calcular la cuantía de los subsidios.

Como se menciona en el Informe Técnico Preliminar y en el dictamen pericial aportado por Fedebiocombustibles, un beneficio puede seguir derivándose de una contribución financiera otorgada en años anteriores. De ahí que, lo que es relevante y lo que se busca determinar no es solo si la industria recibió una contribución financiera en el año 2017 sino, especialmente, si los beneficios conferidos a los productores de etanol, y de maíz, su principal materia prima, se extendieron durante el periodo de investigación, más allá de la fecha en la que se recibió la respectiva



contribución. Lo anterior, en la medida en que, como bien es sabido en tratándose de subsidios no recurrentes, parte del beneficio es conferido en el momento en que se otorga la contribución financiera, y el resto, se debe asignar a lo largo del tiempo, en este caso, la vida útil de los activos físicos renovables utilizados en la producción del producto considerado (AUL, por sus siglas en inglés: *average useful life*).

Lo anterior lleva a concluir que el beneficio real que los productores de etanol de Estados Unidos recibieron durante el período de investigación derivado de las contribuciones financieras que les otorgaron antes de 2017, es mayor al consignado en el Informe Técnico Preliminar, como consecuencia de la confusión que genera la respuesta a los cuestionarios presentada por el gobierno de Estados Unidos.

Así, en relación con los subsidios no recurrentes, en la respuesta al cuestionario del gobierno de los Estados Unidos, sólo aparece información en torno a la recepción de contribuciones nuevas recibidas en el año calendario 2017, pero se extraña la información o mención relativa a la recepción de beneficios durante el AUL, esto es, de 2008 a 2017. Lo anterior lleva a que los beneficios recibidos por los productores no se reflejen en su verdadera dimensión. Es el caso de los programas federales Subvención para Productores de Valor Agregado (VAPG), Garantía Crediticia, Apoyo a la Repotenciación y el Programa Federal Rural de Energía para América (REAP).

Esto mismo ocurre en el caso de los siguientes programas estatales:

- Crédito a Biocombustibles de Dakota del Norte.
- Subvenciones de la Comisión Industrial de Energías Renovables de Dakota del Norte.
- Incentivos a la Innovación en Tecnología de Combustibles Alternativos de Pensilvania.



VERSIÓN PÚBLICA

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	6522
Folio No.	

- Subsidios para la Producción de Biocombustibles a partir de Agricultura y Arboricultura de Virginia.
- Programa Zona Empresarial de Virginia.

Adicionalmente, se reitera que, respecto del programa de Bioenergía para Proyectos de Biocombustibles Avanzados (BPAB), a pesar de que técnicamente las plantas de etanol de maíz no son elegibles bajo este programa, en el dictamen pericial elaborado por la firma Hughes Hubbard & Reed (Anexo No. 45 de la solicitud), se acreditó una cantidad significativa de fondos del programa efectivamente destinada a la industria de etanol de maíz.

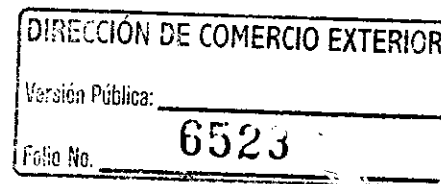
PETICIONES

Con fundamento en los hechos y razones que se han consignado en el presente escrito me permito muy respetuosamente realizar las siguientes peticiones en torno a la metodología que se debe utilizar para calcular el beneficio conferido a los productores estadounidenses de etanol, a través de los subsidios federales al maíz:

PRINCIPALES:

PRIMERA. Que se tome como precio de referencia el precio promedio CIF de las importaciones de maíz de Estados Unidos originarias de Brasil, Argentina y Canadá (US\$ 177,59 por tonelada).

SEGUNDA. Que se asigne la totalidad del beneficio conferido a los productores estadounidenses de etanol, a través de los subsidios federales al maíz, a las 142.374.517 toneladas de maíz utilizadas para producir etanol en 2017.



SUBSIDIARIAS:

PRIMERA SUBSIDIARIA DE LA PETICIÓN PRIMERA PRINCIPAL. Que se utilice como precio de referencia el precio CIF de las importaciones de maíz de Estados Unidos originarias de Canadá (US\$ 178,10 por tonelada).

SEGUNDA SUBSIDIARIA DE LA PETICIÓN PRIMERA PRINCIPAL. Que se tome como precio de referencia el precio CIF de las importaciones de maíz de Estados Unidos originarias de Argentina (US\$ 179,95 por tonelada).

TERCERA SUBSIDIARIA DE LA PETICIÓN PRIMERA PRINCIPAL. Que se tome como precio de referencia el precio FOB de las importaciones del maíz de Argentina en Estados Unidos (US\$ 173,08 por tonelada).

PRIMERA SUBSIDIARIA DE LA PETICIÓN SEGUNDA PRINCIPAL. Que se asigne el beneficio conferido a los productores estadounidenses de etanol, a través de los subsidios federales al maíz, entre el etanol y los DDGS, según el valor de las ventas, es decir el 80% al primero y el 20% al segundo.

PRUEBAS DOCUMENTALES

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 40 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo y los artículos 169, 243 y siguientes del Código General del Proceso y, dentro de la oportunidad señalada por el Despacho para la etapa probatoria, en la Resolución 085 del 3 de mayo de 2019, me permito allegar las siguientes pruebas documentales:

1. Informe titulado *"Issues Associated with the Preliminary Technical Report Regarding the Subsidization of Imports of ethanol Originating in the United States"*, elaborado por la firma Hughes Hubbard & Reed y su respectiva traducción oficial. Se aporta la versión escaneada, y el original se acompañará una vez se encuentre en nuestro poder, de conformidad con los artículos 244 y 245 del Código General del Proceso (Anexo No. 1).
2. Informe Financiero Consolidado de agosto 31 de 2018 de Glacial Lakes Corn Processors en inglés, acompañado de la traducción oficial de los siguientes apartes: Nota 1. Naturaleza del negocio y políticas contables significativas, Nota 11. Transacciones y concentraciones de partes relacionadas y Nota 13. Compromisos y contingencias (continuación) (Anexo No. 4). Este informe está además disponible en la página web de Glacial Lakes (http://www.glaciallakesenergy.com/invest_financial.htm). Última vez consultada el 5 de agosto de 2019.
3. Informe titulado *"Concepto sobre el cálculo de subvenciones en las importaciones de etanol originarias de los Estados Unidos de América"* elaborado por EConcept AEI S.A.S. (Anexo No. 5).

Las pruebas anteriores tienen por objeto acreditar la procedencia de utilizar como precio de referencia, el precio promedio CIF de importación del maíz originario de Canadá, Argentina y Brasil, para calcular el beneficio conferido a los productores estadounidenses de etanol a través de los subsidios federales al maíz, a la luz de los parámetros establecidos por la Organización Mundial del Comercio, así como la improcedencia de asignar parte del referido beneficio a subproductos del proceso de producción del etanol, como son los DDGS y el CO₂.



DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	6525
Folio No.	

ANEXOS

Se acompañan al presente escrito:

1. Los documentos referidos en el acápite de pruebas.
2. Traducción oficial de la sección 351.523 (c) del Código de Regulaciones Federales de los Estados Unidos (19 CFR § 351.523 (c)) (Anexo No. 2).
3. Traducción oficial de los criterios de búsqueda en relación con la información correspondiente a las importaciones de maíz de Estados Unidos consignada en la base de datos de la Comisión de comercio Internacional y la Oficina del Censo de Estados Unidos (Anexo No. 3).
4. Certificación de la traductora oficial Juanita Becerra Muñoz expedida por la Universidad Nacional de Colombia (Anexo No. 6).

NOTIFICACIONES

Recibiré notificaciones en mi oficina de abogado ubicada en la Calle 98 N° 9ª-41 Oficina 309, Edificio AB Proyectos, Bogotá D.C, Colombia. Teléfono: 2360880. Email: mcastiblanco@ibarra.legal

Cordialmente,

A large, stylized handwritten signature in black ink, consisting of a large loop and a vertical stroke, positioned over the word "Cordialmente".

GABRIEL IBARRA PARDO
CC. N°3.181.441 de Suba
T.P. N° 36.691 del C.S. de la J.



DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	
Folio No.	6526

ANEXO 1

TRADUCCIÓN OFICIAL de un documento escrito en inglés, la cual para su identificación lleva el sello de JUANITA BECERRA MUÑOZ, Traductora/Intérprete Oficial, según Licencia No. 500 de 2017, expedida por la Universidad Nacional de Colombia.

**Hughes
Hubbard
& Reed**

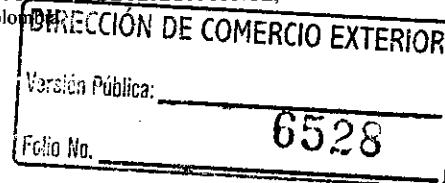
DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	_____
Folio No.	6527

Cuestiones asociadas con el Informe Técnico Preliminar con respecto al subsidio de las importaciones de etanol originarias de los Estados Unidos

Elaborado para Ibarra Abogados SAS y Asocaña

1º de agosto, 2019

Hughes Hubbard & Reed LLP
1775 I Street, N.W.
Washington, DC 20006-2401
JUANITA BECERRA MUÑOZ
Traductora e Intérprete Oficial
Inglés - Español - Inglés
Licencia N° 500 de 2017



INTRODUCCIÓN

Este informe trata tres cuestiones: (1) el precio de referencia más apropiado a utilizar para determinar el beneficio recibido de los subsidios al maíz; (2) las razones por las cuales el beneficio transferido a los subsidios al maíz no debería haber sido asignado a los granos destilados secos con solubles ("DDGS") además del etanol y; (3) la incapacidad del gobierno de los EE.UU y Murex para proporcionar información sobre los subsidios no recurrentes recibidos a lo largo de los 10 años de vida útil promedio ("AUL" por sus siglas en inglés) de la mercancía en cuestión.

A. PRECIO DE REFERENCIA UTILIZADO PARA DETERMINAR EL BENEFICIO DE LOS SUBSIDIOS SUMINISTRADOS A LA PRODUCCIÓN DE MAÍZ

La palabra "beneficio" en el apartado (b) del artículo 1 del Acuerdo SMC se refiere a una situación donde una contribución financiera es proporcionada en términos que son más favorables que las que habrían estado disponibles en el mercado. El artículo 14 del Acuerdo SMC y el artículo 1677(5)(e) del Título 19 del Código de los Estados Unidos dejan en claro que para determinar si un beneficio ha sido dado, el foco de la investigación debería estar en el receptor, y no la autoridad investigadora.¹ Tanto el Acuerdo SMC como la ley de los EE.UU. establecen metodologías para calcular la cuantía del subsidio en términos del "beneficio obtenido". En consecuencia, para determinar si un beneficio fue proporcionado a los productores de etanol de EE.UU. a través de los subsidios que reciben los productores de maíz el precio pagado por los productores de etanol de los EE.UU. por el maíz de EE.UU., debe ser comparado con lo que, de otro modo, ellos habrían pagado por el maíz procedente de una fuente no subsidiada.

Las autoridades peruanas adoptaron esta metodología para calcular el subsidio de maíz estimado que se transfirió a los productores de etanol.² En la determinación peruana, la autoridad suministró razones por las cuales los subsidios al maíz pasarían a la industria del etanol y rechazó los contra argumentos de los Estados Unidos como infundadas.³ La autoridad peruana encontró que un subsidio a la materia prima (maíz) tiene un efecto significativo en el costo de producción del etanol.⁴ Se determinó además que los subsidios al, maíz se transfirieron a los

¹ Informe del Órgano de Apelación, Canadá - *Medidas que afectan a la exportación de aeronaves civiles*, WT/DS70/AB/R, adoptado el 20 de agosto de 1999, párrafos. 153-161.

² Informe técnico preliminar, sección 2.1.4.1.2, pág. 76.

³ Ver Decisión Perú en los párrafos. 701-702.

⁴ Decisión Perú en párr. 829. El costo del maíz representa aproximadamente el 45% de los costos totales de producción de etanol. USDA, *la viabilidad económica de la producción de*

TRADUCCIÓN OFICIAL de un documento escrito en inglés, la cual para su identificación lleva el sello de JUANITA BECERRA MUÑOZ. Traductora/Intérprete Oficial, según Licencia No. 500 de 2017, expedida por la Universidad Nacional de Colombia.

productores de etanol sobre la base de las diferencias entre los precios de Estados Unidos para el maíz y el precio que los productores de etanol de EE.UU. podrían haber pagado por maíz no subsidiado.⁵ En consecuencia, se calculó la transferencia del subsidio determinando la diferencia entre el precio de referencia para el maíz (basado en los precios de importación) y el precio interno del maíz en los Estados Unidos y multiplicando este diferencial por el volumen de maíz utilizado para producir etanol.⁶ Este enfoque general calcula apropiadamente el beneficio ofrecido a los productores de etanol de EE.UU. procedentes de los diversos subsidios concedidos a los productores de maíz.

Este enfoque es coherente con el enfoque de la OMC⁷ y las disposiciones de los Estados Unidos relativas a subsidios para productos aguas arriba.⁸ En el caso peruano, la Autoridad Investigadora señaló que la metodología propuesta del peticionario se basa en una metodología que se aplica en los procedimientos relativos a los subsidios tramitados por la autoridad investigadora en los Estados Unidos, "cuyas disposiciones legales establecen que el análisis de transferencia puede hacerse a partir de la comparación del precio pagado por los insumos subsidiados, en relación a

etanol a partir de azúcar en los Estados Unidos (julio de 2006), disponible en: <https://www.usda.gov/oce/reports/energy/EthanolSugarFeasibilityReport3.pdf>.

⁵ Decisión Perú en párr. 829.

⁶ Mientras la autoridad peruana finalmente hizo ajustes en el diferencial, debido a los diferentes patrones de importación en los diversos estados, así como a las diferencias en la producción de maíz, y los niveles de subsidio en los diversos estados, se mantuvo el criterio de multiplicar este diferencial por el volumen de maíz utilizado. Ver Determinación peruana en los párrafos. 824-833.

⁷ Informe del Grupo Especial, *Estados Unidos - Derechos compensatorios sobre cerdo fresco, refrigerados y congelado de Canadá*, DS7/R-38S/30, aprobada el 11 de julio de 1991, párrafos. 4.8-4.10 (encontrando que las subvenciones concedidas a los productores del producto de entrada (porcino) podría ser consideradas para ser otorgados a los productores del producto posterior (cerdo) sólo si las subvenciones "han conducido a una disminución en el nivel de los precios de los porcinos canadienses pagados por los productores de cerdo canadiense por debajo del nivel que tienen que pagar para porcinos procedentes de otras fuentes de suministro disponibles comercialmente"). Véase también el informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Decisión definitiva en materia de derechos compensatorios con respecto a determinada madera blanda procedente del Canadá*, WT/DS/257/AB/R, adoptada el 17 de febrero de 2004; Informe del Grupo Especial, *México - Medidas compensatorias definitivas sobre el aceite de oliva procedente de las Comunidades Europeas*, WT/DS341/R, adoptado el 21 de octubre de 2008.

⁸ Consulte la sección 19 C.F.R. § 351.523(c)(1).

TRADUCCIÓN OFICIAL de un documento escrito en inglés, la cual para su identificación lleva el sello de JUANITA BECERRA MUÑOZ, Traductora/Intérprete Oficial, según Licencia No. 500 de 2017, expedida por la Universidad Nacional de Colombia.

un precio de referencia que refleja cuánto podría haber sido pagado por un insumo".⁹ Este enfoque también es coherente con el enfoque adoptado por la Agencia de Servicios Fronterizos de Canadá.¹⁰

Aunque el enfoque general del Ministerio de comparar el precio de los insumos subvencionados a un precio de referencia concuerda con la práctica de otras naciones que aplican el Acuerdo SMC, hay dos cuestiones que debe abordar el Ministerio a efectos de la decisión final. La primera es si es más apropiado utilizar los precios de importación a los Estados Unidos o los precios mundiales como referencia. La segunda es si el precio de referencia apropiado debe ser FOB o CIF. Tanto la OMC como la ley de los EE.UU. respaldan el uso de los precios de importación que representan precios entregados (CIF).

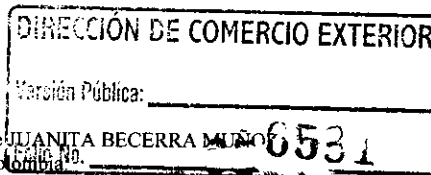
Como ya se ha indicado, la finalidad de la indagación sobre el beneficio es medir lo que un productor pagaría por un bien si no tiene acceso a los bienes subsidiados. Cuando se comparan dos precios para determinar si se ha proporcionado un beneficio, tanto el Acuerdo SMC como la legislación interna de los Estados Unidos dejan claro que el comparador de precios utilizado debe ser uno que refleje "las condiciones reinantes en el mercado" "en el país de suministro" del bien o uno que esté disponible en el territorio o el mercado del Estado miembro.¹¹ Si no existe dicho precio, la autoridad administradora debe realizar ajustes en el precio de comparación a fin de reflejar el precio que una empresa realmente pagó o pagaría si importara el producto.

La razón de sentido común para la fuerte preferencia por un precio de referencia o benchmark que es interno o disponible en la Jurisdicción del Miembro es simple: que el precio de una jurisdicción es inferior al precio en otra no significa que la primera jurisdicción esté otorgando un subsidio. Una amplia gama de factores pueden explicar las diferencias en los precios entre jurisdicciones. Utilizar un precio de comparación dentro de la jurisdicción facilita determinar si una diferencia de precios es el resultado de la concesión de un beneficio por el gobierno, y no el

⁹ En este sentido, la autoridad peruana señaló que la sección 771 de la Ley Arancelaria [19 U.S.C. §1677-1] establece que las subvenciones concedidas al insumo de un bien final están sujetas a derechos compensatorios, a condición de que el precio de los insumos subvencionados sea inferior al precio que el productor del bien final podría haber pagado por otro insumo obtenido libre de distorsiones. Decisión Preliminar Perú en el párr. 184 n.24.

¹⁰ Ver *Ciertos módulos de pared utilizados originarios en o exportados desde la República Popular de China* en las págs. 54-57 (Oct. 25, 2013), disponible en <https://www.cbsa-asfc.gc.ca/sima-lmsi/i-e/ad1399/ad1399-i13-fd-eng.pdf>.

¹¹ Informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Medidas compensatorias sobre determinados productos planos de acero al carbono laminados en caliente desde la India*, WT/DS436/AB/R, adoptadas el 8 de diciembre de 2014, párr. Informe del Órgano de Apelación de 4.154; - *Estados Unidos - Derechos antidumping y derechos compensatorios definitivos sobre determinados productos procedentes de China*, WT/DS379/R, 18 de diciembre de 2014 (citando CE y algunos Estados Miembros -grandes aeronaves civiles, párr. 975).



TRADUCCIÓN OFICIAL de un documento escrito en inglés, la cual para su identificación lleva el sello de JUANITA BECERRA MUÑOZ, Traductora/Intérprete Oficial, según Licencia No. 500 de 2017, expedida por la Universidad Nacional de Colombia.

resultado de diferencias en las condiciones reinantes en el mercado entre las distintas jurisdicciones.

Para reflejar mejor las condiciones del mercado *en los Estados Unidos*, los precios de importación pagados por los compradores de maíz de EE.UU. deben ser usados como un punto de referencia en la decisión final.

El Gobierno de los Estados Unidos argumentó que el Ministerio debería usar los precios de maíz del Fondo Monetario Internacional en lugar de los precios de importación sobre la base de que este es un "precio internacional".¹² En particular, el Gobierno de los Estados Unidos no explica en ninguna parte por qué un precio internacional sería más apropiado que los precios de las importaciones procedentes de países que venden a los Estados Unidos. Los precios de importación reflejan con mayor exactitud el beneficio que reciben los productores de etanol que un precio internacional que no estaría necesariamente disponible para un productor de etanol de Estados Unidos.

Los propias disposiciones jurídicas de los Estados Unidos relativas a "subsidios aguas arriba" dejan en claro que los Estados Unidos consideran que los precios en el país de suministro del bien, que incluiría a los precios de importación, deben ser utilizados como referencia - no los precios en terceros países. En particular, las regulaciones de subsidios aguas arriba de EE.UU. disponen:

[E]l Secretario determinará si el precio del producto insumo subsidiado es inferior al precio de referencia del insumo. Para los propósitos de esta sección, el Secretario utilizará como precio de referencia del insumo los siguientes, en orden de preferencia:

- (i) El precio real pagado por, u ofrecido al, productor de la mercancía de que se trate de un producto insumo sin subsidio, incluyendo un producto insumo importado;
- (ii) Un precio promedio para un producto insumo sin subsidio, incluyendo un producto insumo importado, basándose en los datos públicos disponibles;
- (iii) el precio real pagado por, u ofrecido al, productor de la mercancía de que se trate de un producto insumo subsidiado, incluyendo un producto insumo importado, que esté ajustado para tener en cuenta el subsidio sujeto a medidas compensatorias.
- (iv) Un precio promedio para un producto insumo subsidiado, incluyendo un producto insumo importado, basándose en los datos

¹² Respuesta de los Estados Unidos al Cuestionario de Investigación sobre derechos compensatorios (Mar. 26, 2019), pág. 65.

TRADUCCIÓN OFICIAL de un documento escrito en inglés, la cual para su identificación lleva el sello de JUANITA BECERRA MUÑOZ
Traductora/Intérprete Oficial, según Licencia No. 500 de 2017, expedida por la Universidad Nacional de Colombia.

públicos disponibles que esté ajustado para tener en cuenta el subsidio sujeto a medidas compensatorias.¹³

Para determinar el efecto de un subsidio aguas arriba, el Departamento de Comercio de los Estados Unidos ha sostenido que debe utilizar un "precio de referencia que represente una alternativa comercial para el productor de la mercancía en cuestión."¹⁴ Los precios disponibles en terceros países, que no tienen ninguna conexión con el mercado investigado (en este caso, Estados Unidos) no representan alternativas comerciales que efectivamente estaban disponibles para los productores de la mercancía en cuestión (en este caso, los productores de etanol de EE.UU.).

Conforme a estos principios, los precios resultantes de las importaciones de maíz en los Estados Unidos, deben, por lo tanto, ser usados como precio de referencia, ya que estos precios reflejan transacciones reales de compradores de EE.UU. y servirá así como un mejor indicador de la alternativa comercial para los productores de etanol *en los Estados Unidos*.

Segundo, el precio de referencia debe ser ajustado por el costo de entrega del insumo para el productor de la mercancía en cuestión.¹⁵ Las regulaciones de subsidios aguas arriba del Departamento de Comercio de EE.UU. prevén explícitamente que el Departamento "utilizará un precio de entrega cuando el Secretario utilice el precio del producto insumo" como referencia.¹⁶ El Departamento ha determinado que "los precios FOB no proporcionan una medida de los costos alternativos comerciales para el productor de producto transformado".¹⁷ Esto significa

¹³ 19 C.F.R. § 351.523(c)(1).

¹⁴ *Decisión final positiva en materia de derechos compensatorios y la orden de imposición de derechos compensatorios: tubería circular de acero no aleado de Venezuela*, 57 Fed. Reg. 42964-01, 42967 (Sept. 17, 1992).

¹⁵ *Decisión final positiva en materia de derechos compensatorios y la orden de imposición de derechos compensatorios: Tubos circulares soldados de acero no aleados de Venezuela*, 57 Fed. Reg. 42964-01, 42967 (Sept. 17, 1992).

¹⁶ 19 CFR § 351.523(c)(2). Las regulaciones del Departamento de Comercio de EE.UU. relativas a la provisión de bienes por una remuneración inferior a la adecuada igualmente requieren el uso de precios de entrega. Consulte 19 CFR § 351.511(a)(2)(iv).

¹⁷ *Decisión final positiva en materia de derechos compensatorios y la orden de imposición de derechos compensatorios: Tubería de acero no aleada soldada de Venezuela*, 57 Fed. Reg. 42964-01, 42967 (Sept. 17, 1992). Véase también *el alambrón de acero al carbono de Bélgica*, 47 Fed. Reg. 30540 (14 de julio de 1982); *determinados productos de acero al carbono procedentes de Bélgica*, 47 Fed. Reg. 26300 (Junio 17, 1982).

TRADUCCIÓN OFICIAL de un documento escrito en inglés, la cual para su identificación lleva el sello de JUANITA BECERRA MUÑOZ, Traductora/Intérprete Oficial, según Licencia No. 500 de 2017, expedida por la Universidad Nacional de Colombia.

que si el Departamento de Comercio de los Estados Unidos estuviera realizando esta indagación, añadiría cualquier costo adicional (seguros, fletes, derechos, etc.) al precio de referencia del maíz con el fin de llegar a un "precio de entrega".

La OMC ha determinado que este enfoque es aceptable. El Órgano de Apelación ha sostenido que "no sería incompatible con el artículo 14(d) o los artículos 19.3 y 19.4 del Acuerdo SMC ajustar el precio del gobierno y el precio de referencia a fin de hacer una comparación entre los precios de entrega".¹⁸

Si los productores de etanol no tuvieran acceso a maíz subsidiado de los Estados Unidos, ellos tendrían que comprar de otros países. Por lo tanto, los productores de etanol tendrían que pagar los costos adicionales por la entrega, seguro, aranceles, etc. Estos adicionales son necesarios "con el fin de asegurar una comparación de manzanas con manzanas entre ... compras de insumos nacionales y la referencia del mercado mundial"¹⁹.

En resumen, los precios de importación a los Estados Unidos deben ser usados como precio de referencia y dichos precios deben ser precios entregados (CIF).

En consonancia con los principios jurídicos que se han explicado anteriormente, el Peticionario propuso un precio de referencia compuesto por las importaciones de maíz procedentes de Brasil, Argentina y Canadá, bajo el código HTS 1005.90.20.25 (maíz grano amarillo, excepto para las semillas de maíz), que es el tipo de maíz más consumido por la industria de etanol de los EE.UU.²⁰. Brasil, Argentina y Canadá fueron seleccionados porque juntos constituyeron el 99.07% de las importaciones en los Estados Unidos en 2017.²¹ Estos precios se ajustaron para el flete, los seguros y los aranceles, y por tanto el precio contra el cual el precio interno de maíz fue comparado era un "precio de entrega" (o precio CIF).²² Este precio de referencia propuesto refleja un amplio promedio de precios que efectivamente estaban disponibles y pagados por los

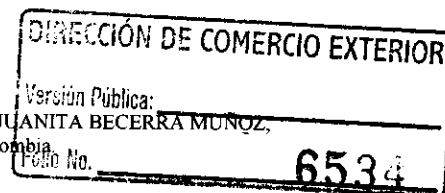
¹⁸ Informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Medidas compensatorias sobre determinados productos planos de acero al carbono laminado en caliente desde la India*, WT/DS436/AB/R, adoptado el 8 de diciembre de 2014, párr. 2,383.

¹⁹ *Changzhou Trina Solar Energy Co. V. Estados Unidos*, 255 F. Supp. 3d 1312, 1326 (Ct. Int'l Trade 2017) (citando *Asuntos y Memorándum de Decisión par la Decisión Final en la Investigación de Derechos Compensatorios de Cilindros de aluminio de alta presión de la República Popular de China* en 44, C-570-978 (30 de abril, 2012).))

²⁰ El maíz "dent" representa alrededor del 99% del maíz cultivado en los EE. UU., y la mayoría es amarillo. Visite <https://ethanol.org/ethanol-essentials/educational-resources>

²¹ Sobre la base de cifras del Servicio Agrícola Exterior del USDA, <https://apps.fas.usda.gov>.

²² Estas cifras fueron obtenidas de la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos Sitio web, <https://dataweb.usitc.gov/>



TRADUCCIÓN OFICIAL de un documento escrito en inglés, la cual para su identificación lleva el sello de JUANITA BECERRA MUÑOZ, Traductora/Intérprete Oficial, según Licencia No. 500 de 2017, expedida por la Universidad Nacional de Colombia.

compradores de maíz en los Estados Unidos y, por lo tanto, representa la mejor alternativa disponible comercialmente a los productores de etanol de EE.UU.

Si se usan los precios de un solo país, los precios de Canadá serían una mejor elección que los de Argentina. Canadá exporta más maíz a los Estados Unidos que Argentina (420,989 toneladas frente a 115,319 toneladas en 2017). Debido a que el maíz canadiense es más prevalente en el mercado de EE.UU., los precios del maíz canadiense son un mejor reflejo de las condiciones reinantes en el mercado en los Estados Unidos. Además, Canadá está mucho más cerca geográficamente de los Estados Unidos (y, por tanto, de los productores de etanol de EE.UU.) que Argentina, y la economía de Canadá se encuentra en un nivel de desarrollo similar a la economía de EE.UU., lo que también hace que los precios de maíz de Canadá sean un mejor reflejo de las condiciones reinantes en el mercado en los Estados Unidos. Como se explicó anteriormente, independientemente del país de origen utilizado como referencia, el precio de referencia debe reflejar un costo de entrega a los Estados Unidos (es decir, el precio debería ser sobre una base CIF).

Si el precio FOB es considerado la referencia más apropiada, es mucho más importante que se utilice un precio FOB de Canadá. Como se explicó anteriormente, las condiciones de mercado en Canadá son probablemente mucho más parecidas a las condiciones del mercado en los Estados Unidos. Casi la totalidad de los 10 estados productores de etanol en los Estados Unidos están situados a unos 1.000 kilómetros de la frontera de Canadá. Buenos Aires, entretanto, está a más de 8.000 km de estos estados.

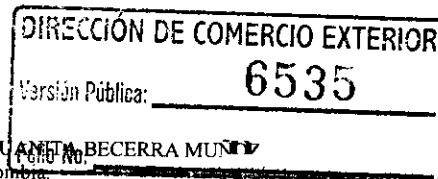
Por último, si se determina que un precio FOB en Argentina es la referencia más apropiada, consideramos que el precio FOB del maíz argentino efectivamente vendido a los Estados Unidos debe ser utilizado. Dicho precio podría al menos reflejar el precio que los compradores de EE.UU. estaban dispuestos a pagar por el maíz de Argentina, y por lo tanto el precio tendría alguna conexión con el mercado de EE.UU.²³.

B. ASIGNACIÓN DE SUBSIDIOS

El Informe Técnico Preliminar, asignó los beneficios provenientes de la producción de maíz sobre el etanol y los “productos secundarios de la producción de etanol.” El Concejo de Granos de los Estados Unidos identificó estos productos secundarios como “DDGS” o granos secos de destiladores con solubles. El Peticionario había argumentado que la cantidad de maíz utilizada para producir etanol en los Estados Unidos era aproximadamente 139.55. El Concejo de Granos de los Estados Unidos argumentó que los beneficios para el etanol debían ser asignados entre la producción de etanol y DDGS debido a que el DDGS es un “co-producto” en el proceso de producción de etanol. De las 56 libras que el Informe Técnico Preliminar determinó que pesaba una fanega de maíz, se restó aproximadamente un tercio de ese peso para DDGS y el subsidio al

²³ Ver Oficina de Censo, Departamento de Comercio de los Estados Unidos:

<https://usatrade.census.gov/> para precios del tipo de maíz usado para producir etanol, comprado desde Argentina y vendido en los Estados Unidos.



TRADUCCIÓN OFICIAL de un documento escrito en inglés, la cual para su identificación lleva el sello de JUANITA BECERRA MUÑOZ
 Traductora/Intérprete Oficial, según Licencia No. 500 de 2017, expedida por la Universidad Nacional de Colombia.

etanol se calculó con base en 38.5 lb por fanega de almidón de maíz. El Concejo de Granos de los Estados Unidos sostuvo que el DDGS es un “co-producto” del etanol, lo que significa que el producto no habrá pasado por más procesamiento desde la mercancía sujeto del asunto. En apoyo de su argumento, el Concejo de Granos de los Estados Unidos citó la decisión del grupo especial de la OMC en China – *Medidas en materia de derechos antidumping y compensatorios sobre los productos de pollo de engorde procedentes de los Estados Unidos*²⁴.

En primer lugar, el argumento de la asignación se basa en la asunción de que los productores de EE.UU. de etanol realmente derivan el valor comercial de DDGS como un “co-producto”, de manera que también se debe considerar que la producción de DDGS se ha beneficiado del precio reducido del maíz que va a la producción de etanol. En los procesos de EE.UU., una parte que busca un ajuste de cálculo tiene la carga de demostrar que el ajuste es apropiado y exacto²⁵. En este caso, los productores de EE.UU. han dejado de participar y no han suministrado ninguna información necesaria para hacer un ajuste exacto. Falta evidencia con respecto a cuantos productores de etanol realmente producen y venden DDGS como “co-producto” y cuáles son sus márgenes de DDGS. En vista de la falta de participación por parte de los productores de etanol de EE.UU., no se puede asumir que todos los productores de etanol también producen y mercadean DDGS, o que la asignación propuesta por el Concejo de Granos de los Estados Unidos esté reflejando de alguna manera la experiencia comercial real de los productores de etanol de EE.UU.. En cambio, la falta de participación por parte de los productores de etanol de EE.UU. es el motivo para tratar el argumento de asignación como perdido y para concluir que ninguno de tales ajustes está garantizado.

Segundo, es incorrecto caracterizar los DDGS como un “co-producto”. La autoridad peruana encontró que el DDGS no es un “co-producto”, sino un producto posterior (downstream) en la producción de etanol que se hace de un producto derivado del etanol (stillage). Debido a que el DDGS realmente no se produce durante el proceso de producción de etanol, la autoridad peruana no asignó el beneficio sobre DDGS y en cambio limitó el beneficio al etanol²⁶.

El DDGS debe ser más refinado con el fin de ser vendido como alimento para animales o para otras fuentes. Una vez que se produce el etanol, el DDGS pasa por una serie de pasos antes de poder ser vendido como alimento para animales. El agua y los sólidos que permanecen después de la destilación del etanol se llaman “whole stillage” (caldo o líquido residual entero) El “whole

²⁴ WT/DS427/R, adoptada el 2 de agosto, 2013

²⁵ Ver, p. ej. *Evonik Rexim (Nanning) Pharm, Co. v Estados Unidos*, 253 F. Supp. 3d 1364, 1377 (Ct. Int’l Trade 2017) (explicando que una parte que busca una compensación por un sub producto al valor normal en el contexto antidumping usualmente debe “demostrar que hay una cantidad de subproducto generado durante el período de revisión y que el sub producto tuvo un valor comercial” y que la carga de sostener la compensación recae sobre el demandado).

²⁶ Ver Determinación del Perú en pár. 838

TRADUCCIÓN OFICIAL de un documento escrito en inglés, la cual para su identificación lleva el sello de JUANITA BECERRA MUÑOZ Traductora/Intérprete Oficial, según Licencia No. 500 de 2017, expedida por la Universidad Nacional de Colombia.

stillage” se compone básicamente de agua, fibra, proteína y aceite. Esta mezcla es centrifugada para separar los sólidos gruesos del líquido. El líquido, llamado “thin stillage” (caldo o líquido residual delgado), se somete a un paso adicional de centrifugación para extraer el aceite antes de pasar por un evaporador para retirar la humedad adicional para producir solubles de destilería condensado (jarabe), que contiene aproximadamente 30 por ciento de materia seca. Los solubles de destilería condensados (CDS) se pueden vender localmente a alimentadores de ganado o combinados con sólidos gruesos fraccionados y vendidos para producir granos de destilador secos con solubles (DDGS). Los sólidos gruesos, también llamados “wet cake” (torta), contienen aproximadamente un 35 por ciento de materia seca y se pueden vender a alimentadores de ganado locales, sin secar, secados para producir granos de destilador secos, o mezclados con solubles de destilador condensado y secos para producir DDGS (88 por ciento de materia seca)²⁷.

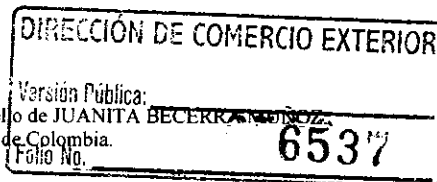
La autoridad peruana reconoció que, aunque los Estados Unidos argumentó que el etanol y los granos destilados son hechos del mismo material insumo (como lo ha hecho en este caso), en el proceso de producción de etanol, específicamente en la etapa de destilación, el etanol se recoge para retirar el contaminante (usualmente agua) para producir etanol puro. El agua y los sólidos que permanecen después de la destilación del etanol se llama “whole stillage”, el cual luego pasa por una serie de pasos antes de que pueda ser vendido como DDGS. Por lo tanto, el proceso de producción de etanol, resulta en una mezcla fermentada, que no es sujeto de investigación y no tiene valor independiente conocido. Eso hace que el DDGS sea un producto aguas abajo (downstream) del etanol.

La autoridad peruana, como resultado, no asignó el subsidio al DDGS. Esta explicó correctamente que las decisiones en virtud del Artículo 14 del Acuerdo SCM indican que la autoridad investigadora debe calcular el monto del subsidio con base en el beneficio otorgado exclusivamente al producto que recibe dicho subsidio²⁸. Igualmente, el Departamento de Comercio de los Estados Unidos no asigna subsidios sobre la producción de productos aguas abajo (downstream) tales como DDGS²⁹.

²⁷ Gerald Shurson, *Precision DDGS Nutrition*, Concejo de Granos de EE. UU. 13 (Mayo 2018), disponible en https://grains.org/wp-content/uploads/2018/07/USGC-DDGS-Handbook-2018_07-WEB.pdf.

²⁸ Determinación de Perú en pár. 836. “Las disposiciones del Artículo 14 del Acuerdo SCM dicen que la autoridad investigadora debe calcular el monto de los subsidios investigados con base en el beneficio otorgado exclusivamente al receptor del mismo [en este caso a los productores de etanol].”

²⁹ Ver *Papel supercalandrado procedente del Canadá; resultados finales de la revisión expedita de aranceles compensatorios*, 82 Fed. Reg. 18896 (Abril 18, 896 (Abril 24, 2017), y el Memorándum de Asuntos y Decisión en 127.



TRADUCCIÓN OFICIAL de un documento escrito en inglés, la cual para su identificación lleva el sello de JUANITA BECERRA MUÑOZ, Traductora/Intérprete Oficial, según Licencia No. 500 de 2017, expedida por la Universidad Nacional de Colombia.

Por consiguiente, el monto del subsidio debe ser asignado exclusivamente al etanol.

La asignación del subsidio a productos aguas abajo (downstream) es diferente de la asignación de subsidio a mercancía no sujeta a investigación, que fue el asunto en el caso China-Productos de pollo de engorde. Citado por el Concejo de Granos de los Estados Unidos. En ese caso, los subsidios se otorgaron a las industrias de maíz y soya, que fueron luego pasados a los productos del pollo. Algunos productos de pollo fueron sujeto de investigación, en tanto que otros no lo fueron³⁰. El asunto China-Productos de pollo de engorde se trató de decidir si el monto del subsidio en cuestión aplicaba para todos los productos de pollo, o únicamente para los productos de pollo de engorde³¹. Estas partes del pollo no sujetas a la investigación, no eran productos aguas abajo (downstream) que se originaban de las producciones de la mercancía sujeta a investigación, como el DDGS, sino productos separados todos sin vinculación directa con la mercancía sujeta a investigación. Y a diferencia de las partes de pollo no sujetas a investigación, en China-Productos de pollo de engorde, el DDGS no existe sin procesamiento adicional.

Tercero, la información que el Gobierno de los Estados Unidos y las asociaciones de comercio de los Estados Unidos suministraron con respecto a los ajustes claramente es inadecuada. No solo el desglose que suministraron para DDGS, es “aproximado” como ellos admitieron, sino que este desglose es de una publicación del 2008³², por lo tanto no es nada claro que esta proporción sea aplicable para el período de investigación. Por lo tanto, ellos han fallado al demostrar que este ajuste sería apropiado. Como se explicó arriba, dada la falla de los productores de EE.UU. en su participación en este proceso, este ajuste debería ser negado.

En la medida en que los DDGS sean considerados un “co-producto”, la asignación de una porción del beneficio a los DDGS debe tener en cuenta el hecho de que la asignación utilizada en el Informe Técnico Preliminar se basó en una cifra aproximada que está desactualizada y que la asignación basada en el peso no refleja razonablemente el beneficio relativo suministrado al etanol versus DDGS. Como consideración inicial, todo el maíz recibido por parte de los productores de etanol es utilizado en el proceso de producción de etanol. La asignación basada en el peso crea una ficción de que una porción del maíz beneficia únicamente a DDGS, lo cual no es cierto. El DDGS se produce de residuos del proceso de producción del etanol. No hay una razón lógica para usar el peso del maíz que termina como residuo para efectos de asignar el beneficio. De hecho, en el caso de China – productos de pollo de engorde-, los Estados Unidos argumentó que las asignaciones de costo de producción basadas en peso podrían ser una metodología no razonable de asignación para los “co-productos” y argumentó en favor de las

³⁰ Informe del Grupo Especial, *China – Medidas en materia de derechos antidumping y compensatorios sobre los productos de pollo de engorde procedentes de los Estados Unidos*.

, WT/DS427/R, adoptada el 2 de agosto, 2013, par. 7.262.

³¹ *Id.*

³² Anexo US-12 a respuesta USTR.

TRADUCCIÓN OFICIAL de un documento escrito en inglés, la cual para su identificación lleva el sello de JUANITA BECERRA MUÑOZ, Traductora/Intérprete Oficial, según Licencia No. 500 de 2017, expedida por la Universidad Nacional de Colombia.

asignaciones de costo para “*co-productos*” basados en el valor relativo de ventas propuesto por el demandado³³.

Cualquier asignación, -debe usar el valor relativo de venta del etanol versus DDGS para la asignación. El etanol refleja un estimado de 80-85% de ingresos para los productores de etanol de los Estados Unidos que también produjeron DDGS, en tanto el DDGS solo refleja un estimado de 15-20% de ingresos³⁴. Por lo tanto, en la medida en que el beneficio derivado del precio reducido de maíz es asignado entre el etanol y DDGS, por lo menos el 80% del beneficio debe ser asignado al etanol.

B. PROMEDIO DE VIDA ÚTIL ("AUL")

Tal como se establece en la solicitud, el Departamento de Comercio de EE.UU. hace una distinción entre beneficios recurrentes y beneficios no recurrentes. Esta caracterización afecta tanto a los programas que deben ser incluidos en la respuesta como el cálculo de los beneficios de esos programas.

En particular, bajo la ley de EE.UU., el Departamento de Comercio de EE.UU. asignará (gasto) un beneficio “recurrente” para el año en que se perciba el beneficio. Los beneficios recurrentes suelen ser los subsidios que se reciben de manera automática (sujeto a la disponibilidad de fondos), no requieren la autorización expresa del gobierno o la aprobación, y no están atados a la estructura de capital o de bienes de capital de la empresa. Los siguientes son ejemplos de los tipos de programas a los que el Departamento de Comercio normalmente considera proporcionan beneficios recurrentes: Exenciones y deducciones de impuestos directos; exenciones y rebajas en exceso de impuestos indirectos o impuestos de importación; la provisión de bienes y servicios por una remuneración inferior a la adecuada; pagos de apoyo al precio; y asistencia a trabajadores. Así, por ejemplo, con un período de investigación de año calendario 2017 (PI), la autoridad administradora examinaría las exenciones fiscales reclamadas en ese año, pero no examinará las exenciones fiscales reclamadas en años anteriores.

³³ *Id.* Par. 6.41, 6.63, 7.141

³⁴ Universidad del Estado de Iowa, Rentabilidad mensual de la producción de etanol, disponible en <https://www.extension.iastate.edu/agdm/energy/xls/dl-10ethanolprofitability.xlsx> (modelo económico que muestra el ingreso promedio de etanol por costal de maíz a \$4.00 durante 2017 e ingreso promedio de DDGS por costal de maíz a \$0.88 durante 2017); Universidad Estatal de Pensilvania, 11.2 Producción de Etanol y Economía, disponible en <https://www.e-education.psu.edu/egee439/node/720> (“los flujos de ingresos son movidos por el mercado; el etanol es el producto más valioso de la planta y usualmente genera 80% del ingreso total. El DDGS representa 15-20% del ingreso, y el CO2 representa un pequeño monto del ingreso”).

TRADUCCIÓN OFICIAL de un documento escrito en inglés, la cual para su identificación lleva el sello de **JUANITA BECERRA MUÑOZ**
 Traductora/Intérprete Oficial, según Licencia No. 500 de 2017, expedida por la Universidad Nacional de Colombia.

Los beneficios "no recurrentes" son normalmente asignados a través de la AUL de los activos físicos renovables utilizados en la producción de la mercancía de que se trate.³⁵ Los beneficios no recurrentes suelen requerir la autorización o aprobación expresa del gobierno, y están previstos, o vinculados a la estructura de capital o de bienes de capital de la empresa. Ejemplos de los tipos de programas que el Departamento de Comercio de los Estados Unidos normalmente trata como beneficios no recurrentes son: aportes de capital, subvenciones, asistencia de cierre de plantas, condonación de la deuda, cobertura de las pérdidas operativas, conversiones de deuda-capital, disposición de infraestructura no general, y provisión de equipos y plantas.

En virtud de la normativa de la OMC es que hay una presunción de que los subsidios no recurrentes se medirán sobre sus AUL. El Grupo Especial en *Estados Unidos - Medidas compensatorias sobre determinados productos procedentes de las Comunidades Europeas* declaró que *ambos* participantes en esa controversia están de acuerdo en que "es una práctica aceptada y normal . . . que el Miembro importador asuma que un subsidio no recurrente proporcionará un beneficio durante un periodo de tiempo, que normalmente se presume que es el promedio de vida útil de los activos en la industria pertinente".³⁶ El principio de que determinados subsidios deben ser repartidos a lo largo del tiempo ha sido también reconocido, implícitamente, por el Órgano de Apelación y, explícitamente, por el Grupo Informal de Expertos".³⁷

Como se señaló anteriormente, los EE.UU. normalmente asigna beneficios "no recurrentes" sobre el AUL de los activos físicos renovables utilizados en la producción de la mercancía en cuestión.³⁸ Bajo las reglas del Servicio de Ingresos Internos de Estados Unidos, los activos

³⁵ 19 C.F.R. § 351.524(b)(1) ("el Secretario suele asignar un beneficio no recurrente a una empresa durante el número de años correspondiente al promedio de vida útil ('AUL') de los activos físicos renovables").

³⁶ Informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Medidas compensatorias sobre determinados productos procedentes de las Comunidades Europeas*, WT/DS212/AB/R, adoptado el 9 de diciembre de 2002, párr. 12 n.23, citando el informe del Grupo Especial *Estados Unidos - Establecimiento de derechos compensatorios sobre determinados productos de acero al carbono aleado con plomo y bismuto y laminado en caliente originarios del Reino Unido*, WT/DS138/R y Corr.2, adoptada el 7 de junio de 2000, párr. 7.75 (confirmado por el informe del Órgano de Apelación, WT/DS138/AB/R).

³⁷ Subdirección de Prácticas Comerciales, Informe técnico preliminar ("Informe técnico preliminar"), NP. 26 Citando Informe del Grupo Informal de Expertos al Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias, G/SCM/W/415/Rev.2, 15 de mayo de 1998, pág. 3.

³⁸ *Norsk Hydro, Inc. v. Canadá*, *Estados Unidos*, 472 F.3d 1347, 1350 (Fed. Cir. 2006) (citando el 19 C.F.R. § 351.524(b)(1)-(d) ("cuando un [investigado] recibe un beneficio no recurrente, como ocurrió en este caso, el beneficio debe ser amortizado a lo largo del 'promedio de vida útil' del subsidio").

tangibles utilizados para convertir el maíz en etanol tienen un periodo de recuperación de diez (10) años (Código Sec. 168(g)). El Departamento de Comercio de los Estados Unidos ha utilizado un AUL de diez años para un producto similar, biodiesel, en dos casos recientes de derechos compensatorios que involucraban a Indonesia y Argentina.³⁹ Por consiguiente, un AUL de 10 años es apropiado en este caso.

Por lo tanto, las contribuciones financieras hechas en fecha tan lejana como 2008 todavía pueden proporcionar un beneficio a los productores de etanol de EE.UU. si el beneficio proporcionado era un beneficio no recurrente. Para estos programas, el beneficio durante el período de investigación sería aproximadamente 1/10 de cualquier beneficio no recurrente recibido durante el período de 10 años.

Sin embargo, el USTR falló en la aplicación de esta metodología al responder al cuestionario en este caso. En su lugar, en el caso de subsidios no recurrentes, el USTR sólo proporcionó información sobre los nuevos pagos recibidos durante el período de investigación (año 2017), en lugar de la recepción de beneficios durante el AUL (2008 a 2017).⁴⁰ Esto ha resultado en un importante subregistro de los beneficios y ha creado vacíos en el expediente.

Para ciertos programas que implican beneficios no recurrentes, la falta del USTR para reportar apropiadamente el beneficio ha creado brechas en el expediente.

Respetuosamente,

Joanne E. Osendarp
Lynn G. Kamarck
Daniel M. Witkowski

³⁹ Ver cuestiones y Memorando de Decisión para la decisión final en la investigación en materia de derechos compensatorios de Biodiesel de la República de Indonesia (Nov. 6, 2017); las cuestiones y Memorando de Decisión para la decisión final en la investigación en materia de derechos compensatorios de biodiesel de la República de Argentina (Nov. 6, 2017).

⁴⁰ Por ejemplo, en varios de los programas de subsidios iniciados que están vinculados a los bienes de capital, que se consideran gastos no recurrentes de programas bajo la ley estadounidense, el USTR sólo proporcionó información para uno o dos años, en contraposición con el período de 10 años que se habría requerido bajo la ley de los Estados Unidos. Ver, por ejemplo, las respuestas del mercado agrícola de valor agregado de los programas de subsidios federales de desarrollo de mercado agrícola, los programas de subsidios de energía renovable de la comisión industrial de Dakota del Norte, el Subsidio de Virginia para la producción de biocombustibles a partir de Agricultura y el Programa de Incentivos en Innovación de Tecnología de Combustibles Alternativos de Arboricultura de Pennsylvania.

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

Versión Pública:

JUANITA BECERRA MUÑOZ

6541

Folio No.

TRADUCCIÓN OFICIAL de un documento escrito en inglés, la cual para su identificación lleva el sello de JUANITA BECERRA MUÑOZ Traductora/Intérprete Oficial, según Licencia No. 500 de 2017, expedida por la Universidad Nacional de Colombia.

Conor S. Gilligan
Hughes Hubbard & Reed LLP
1775 I Street, NW, Suite 700
Washington, DC 20006-2401
Tel: (202) 721-4740

CERTIFICO BAJO JURAMENTO QUE LO ANTERIOR ES UNA TRADUCCIÓN FIEL Y COMPLETA DE UN DOCUMENTO QUE ME FUE ENTREGADO EN IDIOMA INGLÉS. EN FE DE LO ANTERIOR COLOCO MI FIRMA Y SELLO. BOGOTÁ D.C. 5 DE AGOSTO, 2019.
Juanita Becerra Muñoz – Traductora e intérprete oficial traduccionesjuanita@outlook.com Cel: 3102832297


JUANITA BECERRA MUÑOZ
Traductora e Intérprete Oficial
Inglés - Español - Inglés
Licencia N°. 500 de 2017

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	_____
Folio No.	6542

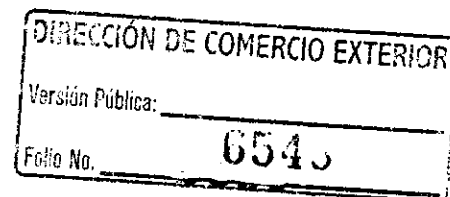
**Hughes
Hubbard
& Reed**

**Issues Associated With the Preliminary
Technical Report Regarding the
Subsidization of Imports of Ethanol
Originating in the United States**

Prepared for Ibarra Abogados SAS and Asocaña

August 1, 2019

Hughes Hubbard & Reed LLP
1775 I Street, N.W.
Washington, DC 20006-2401



INTRODUCTION

This report comments on three issues: (1) the most appropriate reference price to use to determine the benefit received from subsidies to corn; (2) the reasons why the benefit passed through from corn subsidies should not have been allocated to distillers dried grains with solubles ("DDGS") in addition to ethanol; and (3) the failure of the U.S. Government and Murex to provide information on non-recurring subsidies received over the 10-year average useful life ("AUL") of the subject merchandise.

A. REFERENCE PRICE USED TO DETERMINE THE BENEFIT FROM SUBSIDIES PROVIDED TO CORN PRODUCTION

The word "benefit" in Article 1(b) of the SCM Agreement refers to a situation where a financial contribution is provided on terms that are more advantageous than those that would have been available in the market. Article 14 of the SCM Agreement and section 1677(5)(E) of Title 19 of the United States Code make clear that in determining whether a benefit has been given, the focus of the inquiry should be on the recipient, and not the administering authority.¹ Both the SCM Agreement and U.S. law set out methodologies for calculating the amount of a subsidy in terms of "benefit to the recipient." Accordingly, in order to determine whether a benefit was provided to U.S. ethanol producers through the subsidies provided to corn producers the price paid by U.S. ethanol producers for U.S. corn must be compared with what they would have otherwise paid for the corn from an unsubsidized source.

The Peruvian authorities adopted this methodology to calculate the estimated subsidy from corn that was passed through to ethanol producers.² In the Peruvian determination, the authority provided reasons for why subsidies to corn would pass through to the ethanol industry and rejected the United States' counterarguments as unsubstantiated.³ The Peruvian authority found that a subsidy on the input product (corn) has a significant effect on the cost of manufacturing ethanol.⁴ They further determined that corn subsidies passed through to ethanol producers based on the differences between U.S. prices for corn and the price that U.S. ethanol producers could

¹ Appellate Body Report, Canada – *Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft*, WT/DS70/AB/R, adopted 20 August 1999, paras. 153-161.

² Preliminary Technical Report, section 2.1.4.1.2, p. 76.

³ See Peru Determination at paras. 701-702.

⁴ Peru Determination at para. 829. The cost of corn represents approximately 45% of total costs of production of ethanol. USDA, *The Economic Feasibility of Ethanol Production From Sugar in the United States* (July 2006), available at: <https://www.usda.gov/oce/reports/energy/EthanolSugarFeasibilityReport3.pdf>.

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	
Folio No.	6544

have paid for unsubsidized corn.⁵ Accordingly, they calculated the pass through of the subsidy by determining the differential between the benchmark price for corn (based on import prices) and the U.S. domestic price for corn and multiplying this differential by the volume of corn used for ethanol.⁶ This general approach appropriately calculates the benefit provided to U.S. ethanol producers from the various subsidies provided to corn producers.

Such an approach is consistent with the WTO's approach⁷ and U.S. provisions relating to upstream subsidies.⁸ In the Peruvian case, the investigating authority noted that the petitioner's proposed methodology was based on a methodology which is applied in the procedures regarding subsidies processed by the investigating authority in the United States, "whose legal provisions establish that the transfer analysis can be made from the comparison of the price paid for the subsidized input, in relation to a reference price that reflects how much could have been paid for an input."⁹ This approach is also consistent with the approach taken by the Canada Border Services Agency.¹⁰

⁵ Peru Determination at para. 829.

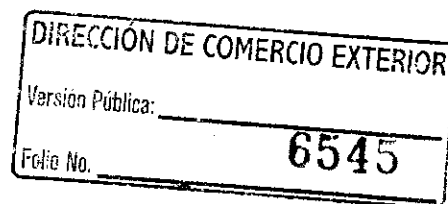
⁶ While the Peruvian authority ultimately made adjustments to the differential, due to different importing patterns in the various states, as well as differences in corn production, and levels of subsidization in the various states, they maintained the approach of multiplying this differential by the volume of corn used. *See* Peruvian Determination at paras. 824-833.

⁷ Panel Report, *United States – Countervailing Duties on Fresh, Chilled and Frozen Pork from Canada*, DS7/R-38S/30, adopted 11 July 1991, paras. 4.8-4.10 (finding that subsidies granted to producers of the input product (swine) could be considered to be bestowed on the producers of the downstream product (pork) where the subsidies "led to a decrease in the level of prices for Canadian swine paid by Canadian pork producers below the level they have to pay for swine from other commercially available sources of supply"). *See also* Appellate Body Report, *United States – Final Countervailing Duty Determination With Respect To Certain Softwood Lumber From Canada*, WT/DS/257/AB/R, adopted 17 February 2004; Panel Report, *Mexico – Definitive Countervailing Measures on Olive Oil from the European Communities*, WT/DS341/R, adopted 21 October 2008.

⁸ *See* 19 C.F.R. § 351.523(c)(1).

⁹ In this respect the Peruvian authority noted that section 771 A of the Tariff Act [19 U.S.C. §1677-1] provides that subsidies granted to the input of a final good are subject to countervailing duties provided that the price of the subsidized input is lower than the price the producer of the final good could have paid for another input obtained free of distortions. Peru Preliminary Determination at para. 184 n.24.

¹⁰ *See, Certain Utilized Wall Modules Originating in or Exported from the People's Republic of China*, at pp. 54-57 (Oct. 25, 2013), available at <https://www.cbsa-asfc.gc.ca/sima-lmsi/i-e/ad1399/ad1399-i13-fd-eng.pdf>.



Although this general approach of comparing the price of the subsidized input to a benchmark price accords with the SCM Agreement and the practice of other nations applying that Agreement, there are two sub-issues within this more general approach that should be discussed. First is whether it is more appropriate to use import prices into the United States or world prices as the reference price. The second is whether an FOB or a CIF price is the better price to use. Both WTO and U.S. law support the use of import prices that represent delivered (CIF) prices.

As stated, the purpose of the benefit inquiry is to measure what a producer would pay for a good if it did not have access to the subsidized good. When comparing two prices to determine whether a benefit has been provided, both the SCM Agreement and U.S. domestic law make clear that the comparator price used should be one that reflects “prevailing market conditions” “in the country of provision” of the good or one that is available in the territory or market of the Member state.¹¹ If no such price exists, the administering authority must make adjustments to the comparison price to reflect the price that a firm actually paid or would pay if it imported the product.

The common-sense reason for the strong preference for a benchmark or reference price that is internal or available to the Member jurisdiction is plain: that the price in one jurisdiction is lower than the price in another does not mean that the first jurisdiction is providing a subsidy. A wide range of factors may account for differences in prices between jurisdictions. Using an in-jurisdiction comparison price makes it easier to determine whether any price differential is the result of conferral of a benefit by the government, and not a result of differences in prevailing market conditions between different jurisdictions.

To best reflect the market conditions *in the United States*, the import prices paid by U.S. purchasers of corn should be used as a benchmark in the final determination.

The U.S. Government has argued that the Ministry should use International Monetary Fund (IMF) prices for corn instead of import prices on the grounds that this is an “International Price.”¹² Notably, the U.S. Government nowhere explains why an international price would be more appropriate than import prices from countries that actually sell into the United States. Import prices more accurately reflect the benefit that ethanol producers receive than an international price that would not necessarily be available to a U.S. ethanol producer.

The United States’ own legal provisions regarding “upstream subsidies” makes clear that the United States considers prices in the country of provision of the good, which would include

¹¹ Appellate Body Report, *United States – Countervailing Measures on Certain Hot-Rolled Carbon Steel Flat Products From India*, WT/DS436/AB/R, adopted 8 December 2014, para. 4.154; Appellate Body Report – *United States – Definitive Anti-Dumping And Countervailing Duties On Certain Products From China*, WT/DS379/R, 18 December 2014 (Citing EC and certain member States – Large Civil Aircraft, para. 975).

¹² Response of the United States to Countervailing Duty Investigation Questionnaire (Mar. 26, 2019), at p. 65.

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	6546
Folio No.	

import prices, should be used as benchmarks – not prices in third countries. In particular, the U.S. upstream subsidy regulations provide:

[T]he Secretary will determine whether the price for the subsidized input product is lower than the benchmark input price. For purposes of this section, the Secretary will use as a benchmark input price the following, in order of preference:

- (i) The actual price paid by, or offered to, the producer of the subject merchandise for an unsubsidized input product, including an imported input product;
- (ii) An average price for an unsubsidized input product, including an imported input product, based upon publicly available data;
- (iii) The actual price paid by, or offered to, the producer of the subject merchandise for a subsidized input product, including an imported input product, that is adjusted to account for the countervailable subsidy;
- (iv) An average price for a subsidized input product, including an imported input product, based upon publicly available data that is adjusted to account for the countervailable subsidy.¹³

To determine the effect of an upstream subsidy, the U.S. Department of Commerce has held that it should use a benchmark “price which represents a commercial alternative to the producer of the subject merchandise.”¹⁴ Prices available in third countries, which do not have any connection to the investigated market (in this case, the United States), do not represent commercial alternatives that were actually available to the producers of the subject merchandise (here, U.S. ethanol producers).

Consistent with these principles, prices resulting from corn imports into the United States therefore should be used as the reference price, as these prices reflect actual transactions involving U.S. purchasers and thus serve as a better indicator of the commercial alternative for ethanol producers *in the United States*.

Second, the benchmark price should be adjusted for the cost of delivering the input to the producer of the subject merchandise.¹⁵ The U.S. Department of Commerce’s upstream subsidy

¹³ 19 C.F.R. § 351.523(c)(1).

¹⁴ *Final Affirmative Countervailing Duty Determination and Countervailing Duty Order: Circular Welded Non-Alloy Steel Pipe From Venezuela*, 57 Fed. Reg. 42,964, 42,967 (Sept. 17, 1992).

¹⁵ *Final Affirmative Countervailing Duty Determination and Countervailing Duty Order: Circular Welded Non-Alloy Steel Pipe From Venezuela*, 57 Fed. Reg. 42,964, 42,967 (Sept. 17, 1992).

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	6547
Folio No.	

regulations explicitly provide that the Department “will use a delivered price whenever the Secretary uses the price of an input product” as a benchmark.¹⁶ The Department has determined that “FOB prices do not provide a measurement of the commercial alternative costs to the downstream producer.”¹⁷ This means that if the U.S. Department of Commerce were conducting this inquiry, it would add any additional costs (insurance, freight, duties, etc.) to the benchmark corn price in order to reach a “delivered price.”

This approach has been determined acceptable by the WTO. The Appellate Body has held that “it would not be inconsistent with either Article 14(d) or Articles 19.3 and 19.4 of the SCM Agreement to adjust the government price and the benchmark price in order to make a comparison between delivered prices.”¹⁸

If U.S. ethanol producers did not have access to subsidized U.S. corn, they would have to purchase corn from other countries. Therefore, ethanol producers would have to pay the additional costs for delivery, insurance, duties, etc. These additions are necessary “in order to ensure an ‘apples-to-apples’ comparison between . . . domestic input purchases and the world-market benchmark.”¹⁹

In summary, import prices into the United States should be used as the benchmark/reference price and such prices should be delivered (CIF) prices.

Consistent with the legal principles explained above, the Petitioner proposed a reference price consisting of imports of corn from Brazil, Argentina and Canada, under HTS Code 1005.90.20.25 (yellow grain corn, except for corn seed), which is the type of corn most

¹⁶ 19 CFR § 351.523(c)(2). The U.S. Department of Commerce’s regulations regarding the provision of goods for less than adequate remuneration similarly require the use of delivered prices. See 19 CFR § 351.511(a)(2)(iv).

¹⁷ *Final Affirmative Countervailing Duty Determination and Countervailing Duty Order: Circular Welded Non-Alloy Steel Pipe From Venezuela*, 57 Fed. Reg. 42,964, 42,967 (Sept. 17, 1992). See also *Carbon Steel Wire Rod from Belgium*, 47 Fed. Reg. 30,541 (July 14, 1982); *Certain Carbon Steel Products from Belgium*, 47 Fed. Reg. 26,300 (June 17, 1982).

¹⁸ Appellate Body Report, *United States – Countervailing Measures on Certain Hot-Rolled Carbon Steel Flat Products From India*, WT/DS436/AB/R, adopted 8 December 2014, para. 2.383.

¹⁹ *Changzhou Trina Solar Energy Co. v. United States*, 255 F. Supp. 3d 1312, 1326 (Ct. Int’l Trade 2017) (quoting *Issues and Decision Memorandum for the Final Determination in the Countervailing Duty Investigation of High Pressure Steel Cylinders from the People’s Republic of China* at 44, C-570-978 (Apr. 30, 2012)).

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	6548
Folio No.	

consumed by the U.S. ethanol industry.²⁰ Brazil, Argentina, and Canada were selected because together they constituted 99.07% of imports into the United States in 2017.²¹ These prices were adjusted for freight, insurance, and tariffs, and so the price against which the domestic price of corn was compared was a “delivered price” (or CIF price).²² This proposed benchmark price reflects a broad average of prices that were actually available to and paid by purchasers of corn in the United States, and thus best represents the commercially available alternative to U.S. ethanol producers.

If prices are used from one country only, prices from Canada would be a better choice than Argentina. Canada exports more corn to the United States than does Argentina (420,989 tonnes versus 115,319 tonnes in 2017). Because Canadian corn is more prevalent in the U.S. market, the prices for Canadian corn are a better reflection of the prevailing market conditions in the United States. Moreover, Canada is much closer geographically to the United States (and thus to the U.S. ethanol producers) than Argentina, and Canada’s economy is at a similar level of development to the U.S. economy, which also makes the Canadian corn prices a better reflection of prevailing market conditions in the United States. As explained above, regardless of the source country used as the benchmark, the benchmark price should reflect a delivered cost to the United States (i.e., the price should be on a CIF basis).

If the FOB price is concluded to be the most appropriate benchmark, it is all the more important that the FOB Canada price be used. As explained above, the market conditions in Canada are likely to be much more similar to the market conditions in the United States. Almost all of the top 10 ethanol producing states in the United States are located within 1,000 km of the Canada border. Buenos Aires, meanwhile is more than 8,000 km from these states.

Finally, if an FOB price in Argentina is determined to be the most appropriate benchmark, we believe that the FOB price of Argentinian corn actually sold to the United States should be used. Such a price would reflect the price that U.S. purchasers were willing to pay for corn from Argentina, and thus the price would have a connection to the U.S. market.²³

²⁰ Dent corn represents around 99% of the corn grown in the U.S., and most of it is yellow. See <https://ethanol.org/ethanol-essentials/educational-resources>.

²¹ Based on USDA Foreign Agricultural Service figures, <https://apps.fas.usda.gov>.

²² These numbers were all obtained from the United States International Trade Commission website, <https://dataweb.usitc.gov>.

²³ See the Census Bureau, U.S. Department of Commerce: <https://usatrade.census.gov/> for prices of the type of corn used to produce ethanol, purchased from Argentina and sold in the United States.

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	6549
Folio No.	

B. ALLOCATION OF SUBSIDIES

The Preliminary Technical Report allocated the benefits provided to corn production over ethanol and the “secondary products of ethanol production.” The U.S. Grains Council identified these secondary products as “DDGS” or distillers dried grain with solubles. Petitioner had argued that the amount of corn used to produce ethanol in the United States was approximately 139.55 million tons. The U.S. Grains Council argued that the benefits to ethanol had to be allocated between the production of ethanol and DDGS because DDGS is a “co-product” in the ethanol production process. From the 56 pounds that the Preliminary Technical Report determined a bushel of corn weighed, approximately one-third of that weight was subtracted for DDGS and the subsidy to ethanol was calculated based on 38.5 pounds a bushel of corn starch. The U.S. Grains Council argued that DDGS is a “co-product” of ethanol, meaning that the product will have gone through no further processing from the subject merchandise at issue. In support of its argument, the U.S. Grains Council cited to the WTO panel’s decision in *China – Antidumping and Countervailing Duty Measures on Broiler Products From the United States (China – Broiler Products)*.²⁴

First, the allocation argument is premised on an assumption that U.S. producers of ethanol actually derive commercial value from DDGS as a “co-product”, such that DDGS production should also be considered to have benefitted from the reduced price of the corn going into ethanol production. In U.S. proceedings, a party seeking a calculation adjustment has the burden of showing that the adjustment is appropriate and accurate.²⁵ In this case, the U.S. producers have failed to participate and have not provided any of the information necessary to make an accurate adjustment. There is a lack of evidence regarding how many ethanol producers actually produce and sell DDGS as a “co-product” and what their yields of DDGS are. Given the lack of participation by the U.S. ethanol producers, it cannot be assumed that all U.S. ethanol producers also produce and market DDGS, or that the allocation proposed by the U.S. Grains Council is in any way reflective of the actual commercial experience of U.S. ethanol producers. Rather, the lack of participation by the U.S. ethanol producers is reason for treating the allocation argument as being forfeited and to conclude that no such adjustment is warranted.

Second, it is incorrect to characterize DDGS as a “co-product.” The Peruvian authority found that DDGS is not a “co-product,” but rather is a downstream product to the production of ethanol that is made from an ethanol by-product (stillage). Because DDGS is not actually produced

²⁴ WT/DS427/R, adopted 2 August 2013.

²⁵ See, e.g., *Evonik Rexim (Nanning) Pharm. Co. v. United States*, 253 F. Supp. 3d 1364, 1377 (Ct. Int’l Trade 2017) (explaining that a party seeking a by-product offset to normal value in the antidumping context generally must “demonstrate that there was a quantity of by-product generated during the period of review and that the by-product had commercial value” and that the burden of substantiating the offset falls on the respondent).

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Version Pública:	
Folio No.	6550

during the ethanol production process, the Peruvian authority did not allocate the benefit over DDGS, and instead limited the benefit to ethanol.²⁶

DDGS must be further refined in order to be sold as animal feed or for other sources. Once ethanol is produced, DDGS goes through a series of steps before it can be sold for feedstock. The water and solids remaining after distillation of ethanol are called whole stillage. Whole stillage is comprised primarily of water, fiber, protein and oil. This mixture is centrifuged to separate coarse solids from liquid. The liquid, called thin stillage, is subjected to an additional centrifugation step to extract oil before going through an evaporator to remove additional moisture to produce condensed distiller's solubles (syrup), which contains about 30 percent dry matter. Condensed distillers solubles (CDS) can be sold locally to cattle feeders or combined with the coarse solids fraction and dried to produce dried distiller's grains with solubles (DDGS). The coarse solids, also called wet cake, contain about 35 percent dry matter and can be sold to local cattle feeders without drying, dried to produce dried distiller's grains, or mixed with condensed distiller's solubles and dried to produce DDGS (88 percent dry matter).²⁷

The Peruvian authority recognized that, although the U.S. argued that ethanol and distilled grains are made from the same material input (as it has in this case), in the ethanol production process, specifically in the distillation stage, ethanol is collected to remove contaminate (generally water) to produce pure ethanol. The water and solids remaining after distillation of ethanol is called whole stillage, which then goes through a series of steps before it can be sold as DDGS. Ethanol's production process, therefore, results in a residual fermented mixture, which is not subject to the investigation and has no known independent value. That makes DDGS a downstream product of ethanol.

The Peruvian authority, as a result, did not allocate the subsidy to DDGS. It correctly explained that decisions under Article 14 of the SCM Agreement indicate that the investigating authority should calculate the subsidy amount based on the benefit conferred exclusively to the product that receives that subsidy.²⁸ Similarly, the U.S. Commerce Department does not allocate subsidies over the production of downstream products such as DDGS.²⁹

Therefore, the subsidy amount should be allocated exclusively to ethanol.

²⁶ See Peru Determination at para. 838.

²⁷ Gerald Shurson, *Precision DDGS Nutrition*, U.S. Grains Council 13 (May 2018), available at https://grains.org/wp-content/uploads/2018/07/USGC-DDGS-Handbook-2018_07-WEB.pdf.

²⁸ Peru Determination at para. 836. "The provisions of Article 14 of the SCM Agreement state that the investigating authority must calculate the amount of subsidies investigated on the basis of the benefit conferred exclusively to the receiver thereof [in this case producers of ethanol]."

²⁹ See *Supercalendered Paper from Canada; Final Results of Countervailing Duty Expedited Review*, 82 Fed. Reg. 18,896 (Apr. 24, 2017), and accompanying Issues and Decision Memorandum at 127.

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	
Folio No.	6551

Subsidy allocation to downstream products is different from subsidy allocation to non-subject merchandise, which was the issue in the *China – Broiler Products* case cited by the U.S. Grains Council. In that case, subsidies were granted to the corn and soybean industries, which were then passed through to chicken products. Some chicken products were subject to the investigation, while others were not.³⁰ The issue in *China – Broiler Products* was about determining whether the subsidy amount at issue applied to all chicken products, or only broiler chicken products.³¹ These non-subject chicken parts were not downstream products that originated from the productions of subject merchandise, like DDGS, but rather separate products altogether with no direct link to subject merchandise. And unlike the non-subject chicken parts in *China – Broiler Products*, DDGS does not exist without further processing.

Third, what information the U.S. Government and U.S. trade associations did provide with respect to adjustments is clearly inadequate. Not only is the breakdown that they provided for DDGS, as they admit, only “approximate,” but this breakdown is from a 2008 publication,³² so it is not at all clear that this ratio would be applicable for the POI. Thus, they have failed to prove that this adjustment would be appropriate. As explained above, given the failure of the U.S. producers to participate in this proceeding, this adjustment should simply be denied.

If DDGS is considered a “co-product”, the allocation of a portion of the benefit to DDGS should take into account the fact that: (1) the allocation used in the Preliminary Technical Report was based on an approximate figure that is outdated; and, allocation based on weight does not fairly reflect the relative benefit provided to ethanol versus DDGS. As an initial matter, all of the corn received by ethanol producers is used in the ethanol production process. The weight-based allocation creates a fiction that a portion of the corn benefits only DDGS, which is not true. DDGS is produced from waste left over from the ethanol production process. There is no logical reason to use the weight of the corn that ends up as waste for purposes of allocating the benefit. In fact, in the *China – Broiler Products* case, the United States argued that weight-based production cost allocations could be an unreasonable allocation methodology for co-products and argued in favor of the respondents’ proposed cost allocations for co-products based on relative sales value.³³

Any allocation that is done should use the relative sales value of ethanol versus DDGS for the allocation. Ethanol reflects an estimated 80-85% of revenue for U.S. ethanol producers that also produced DDGS, while DDGS reflects only an estimated 15-20% of revenue.³⁴ Thus, to the

³⁰ Panel Report, *China – Anti-Dumping and Countervailing Duty Measures on Broiler Products*, WT/DS427/R, adopted 2 August 2013, para. 7.262.

³¹ *Id.*

³² Exhibit US-12 to USTR Response.

³³ *Id.* paras. 6.41, 6.63, 7.141.

³⁴ Iowa State University, Monthly Profitability of Ethanol Production, available at <https://www.extension.iastate.edu/agdm/energy/xls/d1-10ethanolprofitability.xlsx> (economic model showing average revenue from ethanol per bushel of corn as \$4.00 during 2017 and

extent that the benefit derived from the reduced price for corn is allocated between ethanol and DDGS, at least 80% of the benefit should be allocated to ethanol.

C. AVERAGE USEFUL LIFE ("AUL")

As set forth in the Petition, the U.S. Department of Commerce makes a distinction between recurring benefits and non-recurring benefits. This characterization affects both which programs should be included in the response and the calculation of the benefits from those programs.

In particular, under U.S. law, the U.S. Department of Commerce will allocate (expense) a "recurring" benefit to the year in which the benefit is received. Recurring benefits are typically subsidies that are received on an automatic basis (subject to availability of funds), do not require the government's express authorization or approval, and are not tied to the capital structure or capital assets of the firm. Examples of the types of programs that Commerce normally treats as providing recurring benefits are: direct tax exemptions and deductions; exemptions and excessive rebates of indirect taxes or import duties; provision of goods and services for less than adequate remuneration; price support payments; and worker assistance. Thus, for example, with a calendar year 2017 period of investigation (POI), the administering authority would examine tax exemptions claimed in that year, but would not look at tax exemptions claimed in prior years.

"Non-recurring" benefits are normally allocated over the AUL of the renewable physical assets used in the production of subject merchandise.³⁵ Non-recurring benefits typically require the government's express authorization or approval and are provided for, or tied to, the capital structure or capital assets of the firm. Examples of the types of programs that the U.S. Department of Commerce normally treats as providing non-recurring benefits are: equity infusions, grants, plant closure assistance, debt forgiveness, coverage for operating losses, debt-to-equity conversions, provision of non-general infrastructure, and provision of plant and equipment.

Under WTO law there is a presumption that non-recurring subsidies will be measured over their AUL. The Panel in *United States – Countervailing Measures Concerning Certain Products from the European Communities* stated that *both* the participants in that dispute agreed that "it is a normal and accepted practice . . . for the importing Member to presume that a non-recurring subsidy will provide a benefit over a period of time, which is normally presumed to be the

average revenue from DDGS per bushel of corn as \$0.88 during 2017); Pennsylvania State University, 11.2 Ethanol Production and Economics, available at <https://www.e-education.psu.edu/egce439/node/720> ("The revenue streams are market driven; ethanol is the plant's most valuable product and typically generates 80% of the total revenue. The DDGS represents 15-20% of the revenue, and CO2 represents a small amount of revenue.").

³⁵ 19 C.F.R. § 351.524(b)(1) ("The Secretary will normally allocate a non-recurring benefit to a firm over the number of years corresponding to the average useful life ('AUL') of renewable physical assets").

average useful life of assets in the relevant industry.”³⁶ The principle that certain subsidies should be allocated over time has also been recognized, implicitly, by the Appellate Body and, explicitly, by the Informal Group of Experts.”³⁷

As noted above, the U.S. normally allocates “non-recurring” benefits over the AUL of the renewable physical assets used in the production of subject merchandise.³⁸ Under the U.S. Internal Revenue Service Rules, tangible assets used to convert corn to ethanol have a recovery period of ten (10) years (Code Sec. 168(g)). The U.S. Department of Commerce has used a ten-year AUL for a similar product, biodiesel, in two recent countervailing duty cases involving Indonesia and Argentina.³⁹ Accordingly, a ten-year AUL is appropriate for this case.

Thus, financial contributions given as far back as 2008 can still be providing a benefit to U.S. ethanol producers if the benefit provided was a non-recurring benefit. For these programs, the benefit during the period of investigation would be roughly 1/10th of whatever non-recurring benefit was received during the ten-year period.

Yet USTR failed to apply this methodology in responding to the questionnaire in this case. Instead, for non-recurring subsidies, USTR only provided information on any new payments received in the period of investigation (calendar year 2017), rather than receipt of benefits over the AUL (2008 to 2017).⁴⁰ This resulted in a substantial underreporting of benefits and has created gaps in the record.

³⁶ Appellate Body Report, *United States – Countervailing Measures Concerning Certain Products from the European Communities*, WT/DS212/AB/R, adopted 9 December 2002, para. 12 n.23, quoting Panel Report, *United States – Imposition of Countervailing Duties on Certain Hot-Rolled Lead and Bismuth Carbon Steel Products Originating in the United Kingdom*, WT/DS138/R and Corr.2, adopted 7 June 2000, para. 7.75 (as upheld by the Appellate Body Report, WT/DS138/AB/R).

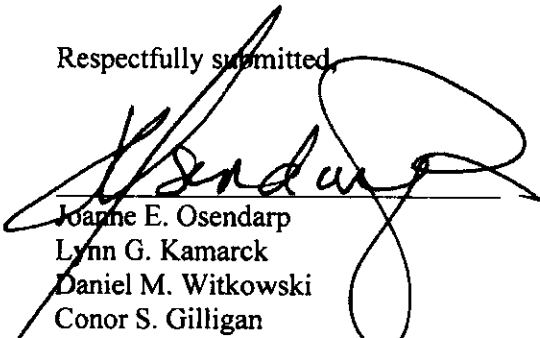
³⁷ Commercial Practices Subdirector, Preliminary Technical Report (“Preliminary Technical Report”), FN. 26 citing Report by the Informal Group of Experts to the Committee on Subsidies and Countervailing Measures, G/SCM/W/415/Rev.2, 15 May 1998, p. 3.

³⁸ *Norsk Hydro Canada, Inc. v. United States*, 472 F.3d 1347, 1350 (Fed. Cir. 2006) (citing 19 C.F.R. § 351.524(b)(1)-(d) (“When a [respondent] receives a non-recurring benefit, as occurred here, the benefit must be amortized over the ‘average useful life’ of the subsidy.”)).

³⁹ See Issues and Decision Memorandum for the Final Determination in the Countervailing Duty Investigation of Biodiesel from the Republic of Indonesia (Nov. 6, 2017); Issues and Decision Memorandum for the Final Determination in the Countervailing Duty Investigation of Biodiesel from the Republic of Argentina (Nov. 6, 2017).

⁴⁰ For example, for several of the initiated grant programs that are tied to capital assets, which would be considered non-recurring programs under U.S. law, USTR only provided information for either a one or two-year period, as opposed to the ten-year period that would be required under U.S. law. See, e.g., responses to the Federal Value-Added Agricultural Market

Respectfully submitted,



Joanne E. Osendarp

Lynn G. Kamarck

Daniel M. Witkowski

Conor S. Gilligan

Hughes Hubbard & Reed LLP

1775 I Street, NW, Suite 700

Washington, DC 20006-2401

Tel: (202) 721-4740

Development Program Grants, North Dakota Industrial Commission Renewable Energy Program
Grants, Virginia Subsidy for the Production of Biofuels from Agriculture and Arboriculture
Pennsylvania Alternative Fuels Technology Innovation Incentive Program.



DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	
Folio No.	6555

ANEXO 2

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	
Folio No.	6556

TRADUCCIÓN OFICIAL de un documento escrito en inglés, la cual para su identificación lleva el sello de JUANITA BECERRA MUÑOZ, Traductora/Intérprete Oficial, según Licencia No. 500 de 2017, expedida por la Universidad Nacional de Colombia.

1.9 CFR § 351.523 – Subsidios aguas arriba.

§ 351.523 Subsidios aguas arriba.

(...)

(c) Beneficio competitivo -

(i) En general. Al evaluar si existe un beneficio competitivo según la sección 771A (b) de la Ley, el Secretario determinará si el precio del producto insumo con subsidio es inferior al precio de referencia del insumo. Para los propósitos de esta sección, el Secretario utilizará como precio de referencia del insumo lo siguiente, en orden de preferencia:

(i) El precio real pagado por, u ofrecido al, productor de la mercancía en cuestión por un producto de insumo sin subsidio, incluyendo un producto insumo importado;

(ii) Un precio promedio para un producto insumo sin subsidio, incluyendo un producto insumo importado, basándose en los datos públicos disponibles;

(iii) El precio real pagado por, u ofrecido al, productor de la mercancía en cuestión por un producto de insumo sin subsidio, incluyendo un producto de insumo importado, que esté ajustado para contemplar el subsidio;

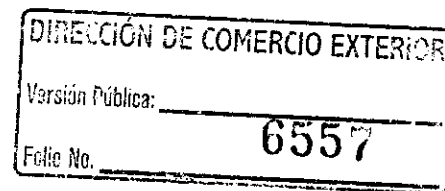
(iv) Un precio promedio para un producto insumo subsidiado, incluyendo un producto insumo importado, basándose en los datos públicos disponibles, que esté ajustado para contemplar el subsidio sujeto a medidas compensatorias; o

(v) Un precio no ajustado para un producto insumo con subsidio, o cualquier otro precio sustituto que el Secretario considere apropiado

Para los fines de esta sección, dichos precios deben reflejar un periodo de tiempo que corresponda razonablemente al momento de la compra del insumo.

(...)

CERTIFICO BAJO JURAMENTO QUE LO ANTERIOR ES UNA TRADUCCIÓN FIEL Y COMPLETA DE UN DOCUMENTO QUE ME FUE ENTREGADO EN IDIOMA INGLÉS. EN FE DE LO ANTERIOR COLOCO MI FIRMA Y SELLO.  JUANITA BECERRA MUÑOZ
D.C. 04 DE AGOSTO, 2019. Juanita Becerra Muñoz – Traductora e intérprete oficial traduccionesjuanita@outlook.com Licencia N°. 500 de 2017



19 CFR § 351.523 - Upstream subsidies.

CFR

§ 351.523 Upstream subsidies.

(a) Investigation of upstream subsidies -

(1) In general. Before investigating the existence of an upstream subsidy (see section 771A of the Act), the Secretary must have a reasonable basis to believe or suspect that all of the following elements exist:

(i) A countervailable subsidy, other than an export subsidy, is provided with respect to an input product;

(ii) One of the following conditions exists:

(A) The supplier of the input product and the producer of the subject merchandise are affiliated;

(B) The price for the subsidized input product is lower than the price that the producer of the subject merchandise otherwise would pay another seller in an arm's-length transaction for an unsubsidized input product; or

(C) The government sets the price of the input product so as to guarantee that the benefit provided with respect to the input product is passed through to producers of the subject merchandise; and

(iii) The ad valorem countervailable subsidy rate on the input product, multiplied by the proportion of the total production costs of the subject merchandise accounted for by the input product, is equal to, or greater than, one percent.

(b) Input product. For purposes of this section, "input product" means any product used in the production of the subject merchandise.

(c) Competitive benefit -

(1) In general. In evaluating whether a competitive benefit exists under section 771A(b) of the Act, the Secretary will determine whether the price for the subsidized input product is lower than the benchmark input price. For purposes of this section, the Secretary will use as a benchmark input price the following, in order of preference:

(i) The actual price paid by, or offered to, the producer of the subject merchandise for an unsubsidized input product, including an imported input product;

(ii) An average price for an unsubsidized input product, including an imported input product, based upon publicly available data;

(iii) The actual price paid by, or offered to, the producer of the subject merchandise for a subsidized input product, including an imported input product, that is adjusted to account for the countervailable subsidy;

(iv) An average price for a subsidized input product, including an imported input product, based upon publicly available data, that is adjusted to account for the countervailable subsidy; or

(v) An unadjusted price for a subsidized input product or any other surrogate price deemed appropriate by the Secretary.

For purposes of this section, such prices must be reflective of a time period that reasonably corresponds to the time of the purchase of the input.

(2) Use of delivered prices. The Secretary will use a delivered price whenever the Secretary uses the price of an input product under paragraph (c)(1) of this section.

(d) Significant effect -

(1) Presumptions. In evaluating whether an upstream subsidy has a significant effect on the cost of manufacturing or producing the subject merchandise (see section 771A(a)

(3) of the Act), the Secretary will multiply the ad valorem countervailable subsidy rate on the input product by the proportion of the total production cost of the subject merchandise that is accounted for by the input product. If the product of that multiplication exceeds five percent, the Secretary will presume the existence of a significant effect. If the product is less than one percent, the Secretary will presume the absence of a significant effect. If the product is between one and five percent, there will be no presumption.

(2) Rebuttal of presumptions. A party to the proceeding may present information to rebut these presumptions. In evaluating such information, the Secretary will consider the extent to which factors other than price, such as quality differences, are important determinants of demand for the subject merchandise.

CFR Toolbox

[Law about... Articles from Wex](#)

[Table of Popular Names](#)

[Parallel Table of Authorities](#)

[How current is this?](#)

ANEXO 3

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	6559
Folio No.	

INFORMACIÓN BASES DE DATOS

Corresponde a las importaciones a Estados Unidos de maíz de la posición arancelaria HTS 1005.90.20.25 que corresponde, en el arancel armonizado vigente en Estados Unidos, al maíz de grano amarillo, excepto maíz para semilla, no especificado en ninguna otra parte (*Yellow Dent Corn (maize), Except Seed, Nesoi*).

I. Base de Datos de la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos (USITC - United States International Trade Commission):

Información descargada el 3 de agosto de 2019 de la página de la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos (USITC - United States International Trade Commission). Disponible en: <https://dataweb.usitc.gov/>. Los criterios usados para consultar esta información se encuentran al final de este anexo, con su respectiva traducción oficial.

Tabla 1. Importaciones de maíz amarillo a Estados Unidos, por país de origen (valor FOB en dólares). Custom Value = Valor Aduanero; valor de las importaciones según lo evaluado por la Aduana y Protección de Fronteras de los EE. UU. (Aduana). Este valor se define como el precio realmente pagado o por pagar por la mercancía, excluyendo los aranceles de importación de EE.UU., flete, seguro y otros cargos.

Data Request | DataWeb

https://dataweb.usitc.gov/trade/search/81e29110-8c63-40ae-ac36-1f8729c3e47a

Customs Value by First Unit of Quantity for All Countries
Imports for Consumption - Annual Data
[Show Details](#)

Country	Quantity Description	(In Actual Dollars)
		2017
Argentina	kilograms	19,959,873
Brazil	kilograms	11,448,321
Canada	kilograms	74,657,304
Chile	kilograms	27,485
Mexico	kilograms	10,711
Peru	kilograms	31,429
Romania	kilograms	5,737,554
Total:		111,872,677

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	6560
Folio No.	

Tabla 2. Importaciones de maíz amarillo a Estados Unidos, por país de origen (kilogramos)

Data Request | DataWeb x +

https://dataweb.usitc.gov/trade/search/81e29110-8c63-40ae-ac36-1f8729c3e47a

First Unit of Quantity by First Unit of Quantity for All Countries
Imports For Consumption - Annual Data
[Show Details](#)

Country	Quantity Description	(In Actual Units of Quantity)
		2017
Canada	kilograms	432,569,231
Argentina	kilograms	115,319,286
Brazil	kilograms	69,043,416
Romania	kilograms	19,007,830
Peru	kilograms	17,472
Chile	kilograms	8,544
Mexico	kilograms	5,837
Total		635,971,616

Tabla 3. Aranceles pagados por las importaciones de maíz amarillo a Estados Unidos, por país de origen (USD - dólares)

Data Request | DataWeb x +

https://dataweb.usitc.gov/trade/search/81e29110-8c63-40ae-ac36-1f8729c3e47a

Calculated Duties by First Unit of Quantity for All Countries
Imports For Consumption - Annual Data
[Show Details](#)

Country	Quantity Description	(In Actual Dollars)
		2017
Argentina	kilograms	57,660
Brazil	kilograms	585
Canada	kilograms	167
Chile	kilograms	3
Mexico	kilograms	2
Peru	kilograms	0
Romania	kilograms	9,503
Total		67,920

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	
Folio No.	6561

Tabla 4. Importaciones de maíz amarillo a Estados Unidos, por país de origen (valor CIF en dólares). Incluye costo, seguro y flete; excluye aranceles.

Data Request | DataWeb x +

← C https://dataweb.usitc.gov/trade/search/81e29110-8c63-40ae-ac36-1f8729c3e47a

CONS_COST_INS_FREIGHT by First Unit of Quantity for All Countries
Imports for Consumption - Annual Data
[Show Details](#)

		(In Actual Dollars)
Country	Quantity Description	2017
Argentina	kilograms	20,693,632
Brazil	kilograms	11,769,131
Canada	kilograms	77,039,325
Chile	kilograms	44,735
Mexico	kilograms	15,714
Peru	kilograms	34,263
Romania	kilograms	6,138,341
Total:		115,735,141

Resumen de los criterios utilizados para descargar la información:

Data Request | DataWeb x +

← C https://dataweb.usitc.gov/trade/search/81e29110-8c63-40ae-ac36-1f8729c3e47a

Date: April 20, 2018 10:45 AM

Trade Flow and Classification System

- Trade Flow: Imports for Consumption
- Classification System: Harmonized Tariff Schedule of the United States

Data and Years

- Data to Report: Quantity (value first unit of quantity) (value first unit of quantity)
- Years: 2017

Countries

- All Countries

Commodities

- List: 1005902025 (WHEAT OR MESLIN IN MEASURED BY WEIGHT)

Programs

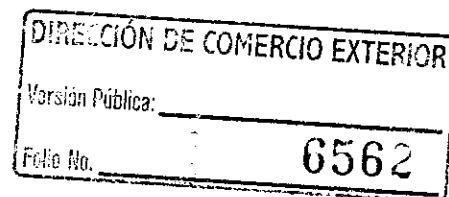
- All Programs

Rate Provision Codes

- All Rate Provision Codes

Districts

- All Districts



Términos utilizados para descargar esta información (ver traducción oficial más adelante):

Customs Value

The Customs value is the value of imports as appraised by U.S. Customs and Border Protection (Customs). This value is defined as the price actually paid or payable for merchandise excluding U.S. import duties, freight, insurance, and other charges.

Units of Quantity

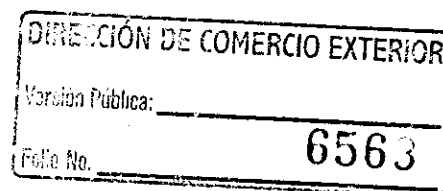
The units of quantity refer to the units specified in the HTS for each HTS classification. Typically, but not always, for items with a specific rate (for example, \$0.36 per dozen) or compound rate (for example, \$1 per kg + 2.5%), if there are two units of quantity, the first is used for tariff purposes, and the second might be used for quota or other purposes. However, for some items with two units of quantity, the first might be used for quota purposes, particularly for textiles, or other purposes. Some items with complex tariff rates may use both the first and second units of quantity (for example, \$0.35 per kilogram plus \$1.50 each) for tariff purposes.

Calculated Duties

The calculated duty represents the estimated import duties collected. Estimated duties are calculated based on the applicable rate(s) of duty as shown in the Harmonized Tariff Schedule.

CIF Import Value

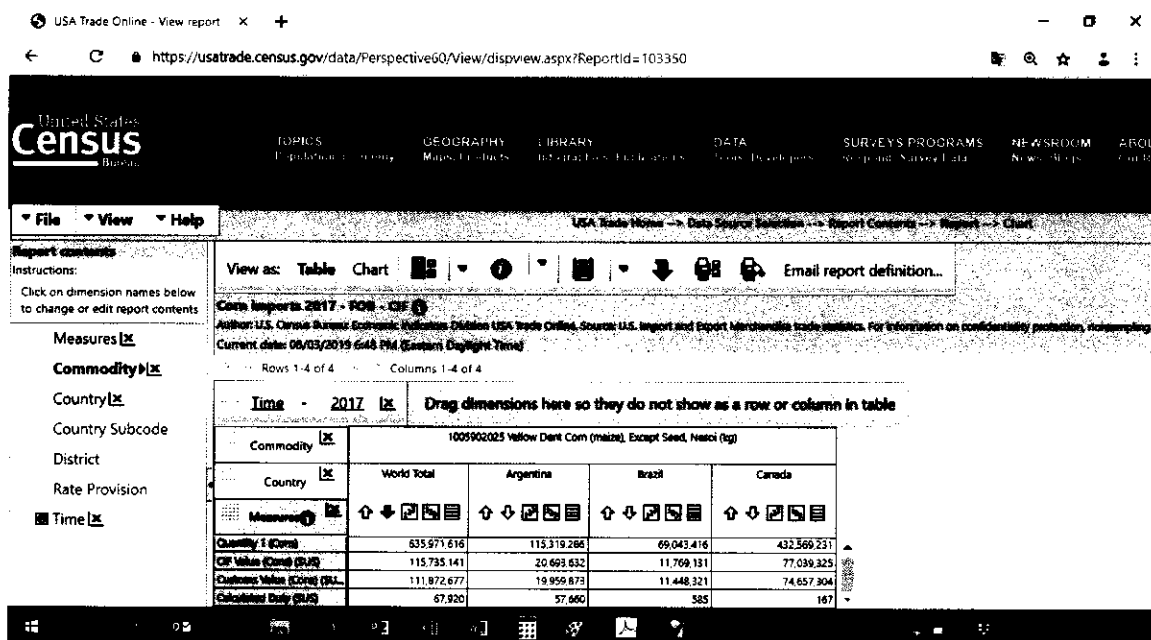
The CIF (cost, insurance, and freight) value represents the landed value at the first port of arrival excluding U.S. import duties. It is "Import Charges" plus "Customs Value".



II. Base de datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos (United States Census Bureau)

Información descargada el 3 de agosto de 2019 de la página de la Oficina del Censo de Estados Unidos (United States Census Bureau). Disponible en: <https://usatrade.census.gov/>.

Tabla Importaciones de maíz amarillo a Estados Unidos, por país de origen, cantidad (kilogramos), valor CIF (dólares), valor FOB (dólares) y arancel (dólares)



Términos utilizados para descargar esta información (ver traducción oficial más adelante):

(Cons) - "Imports for consumption." Measures the total of merchandise that has physically cleared through Customs either entering consumption channels immediately or entering after withdrawal for consumption from bonded warehouses or Foreign Trade Zones under U.S. Customs and Border Protection (CBP) custody.

Customs Value (Cons) (\$US) - The value of goods imported as appraised by U.S. Customs and Border Protection. Excludes freight and duties. (Imports for consumption)

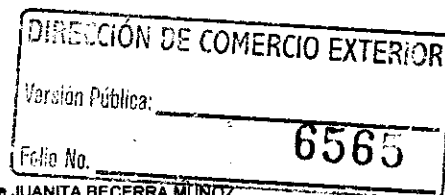
CIF Value (Cons) (\$US) - The value of goods imported -- cost, insurance, and freight; excludes duties. (Imports for consumption)

Calculated Duty(\$US) - Estimates of calculated duty do not necessarily reflect amounts of duty paid and should, therefore, be used with caution. The inclusion in the figures of some U.S. products returned after processing and assembly abroad, for which a portion of the value is eligible for duty free consideration, may cause these duty figures to be somewhat overstated as a result. In cases where articles are dutiable at various or special rates, a dutiable value is shown but

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	_____
Folio No.	6564

no duty is calculated. Thus, there is an understatement in the estimates of calculated duty to the extent that these situations exist.

Quantity 1 (Cons) - The physical volume of imports based on the primary quantity measurement as spelled out in the Harmonized System. Measured at the 10-digit HS level only. (Imports for consumption)



TRADUCCIÓN OFICIAL de un documento escrito en inglés, la cual para su identificación lleva el sello de JUANITA BECERRA MUÑOZ, Traductora/Intérprete Oficial, según Licencia No. 500 de 2017, expedida por la Universidad Nacional de Colombia

Tabla 1. Importaciones de maíz amarillo a Estados Unidos, por país de origen (valor FOB en dólares).

Valor Aduanero por Primera Unidad de Cantidad para todos los países Importaciones para Consumo Datos Anuales Mostrar Detalles		
		(En dólares corrientes)
País	Descripción de Cantidad	2017
Argentina	Kilogramos	19,959,873
Brasil	Kilogramos	11,448,321
Canada	Kilogramos	74,657,304
Chile	Kilogramos	27,485
Méjico	Kilogramos	10,711
Perú	Kilogramos	31,429
Rumania	Kilogramos	5,737,554
Total:		111,872,677

Tabla 2. Importaciones de maíz amarillo a Estados Unidos, por país de origen (kilogramos)

Primera Unidad de Cantidad por Primera Unidad de Cantidad para todos los países Importaciones para Consumo Datos Anuales Mostrar Detalles		
		(En unidades corrientes de Cantidad)
País	Descripción de Cantidad	2017
Canada	Kilogramos	432,569,231
Argentina	Kilogramos	115,319,286
Brasil	Kilogramos	69,043,416
Rumania	Kilogramos	19,007,830
Perú	Kilogramos	17,472
Chile	Kilogramos	8,544
Méjico	Kilogramos	5,837
Total:		635,971,616

CERTIFICO BAJO JURAMENTO QUE LO ANTERIOR ES UNA TRADUCCIÓN FIEL Y COMPLETA DE UN DOCUMENTO QUE ME FUE ENTREGADO EN IDIOMA INGLÉS. EN FE DE LO ANTERIOR COLOCO MI FIRMA Y SELLO. BOGOTÁ D.C. 05 DE AGOSTO, 2019.

Juanita Becerra Muñoz – Traductora e intérprete oficial traduccionesjuanita@outlook.com Cel: 3102832297

JUANITA BECERRA MUÑOZ
Traductora e Intérprete Oficial
Inglés - Español - Inglés
Licencia N°. 500 de 2017

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	6566
Folio No.	

TRADUCCIÓN OFICIAL de un documento escrito en inglés, la cual para su identificación lleva el sello de JUANITA BECERRA MUÑOZ, Traductora/Intérprete Oficial, según Licencia No. 500 de 2017, expedida por la Universidad Nacional de Colombia

Tabla 3. Aranceles pagados por las importaciones de maíz amarillo a Estados Unidos, por país de origen (USD - dólares)

Aranceles Calculados por Primera Unidad d Cantidad para todos los países		
Importaciones para Consumo Datos Aranceles		
Mostrar Detalles		
		(En dólares corrientes)
País	Descripción de Cantidad	2017
Argentina	Kilogramos	57,660
Brasil	Kilogramos	585
Canada	Kilogramos	167
Chile	Kilogramos	3
Méjico	Kilogramos	2
Perú	Kilogramos	0
Rumania	Kilogramos	9,503
Total:		67,920

Tabla 4. Importaciones de maíz amarillo a Estados Unidos, por país de origen (valor CIF en dólares). Incluye costo, seguro y flete; excluye aranceles.

Consumo_Costo_Seguro_Flete por Primera Unidad de Cantidad para todos los países		
Importaciones para Consumo Datos Aranceles		
Mostrar Detalles		
		(En dólares corrientes)
País	Descripción de Cantidad	2017
Argentina	Kilogramos	20,693,632
Brasil	Kilogramos	11,769,131
Canada	Kilogramos	77,039,325
Chile	Kilogramos	44,735
Méjico	Kilogramos	15,714
Perú	Kilogramos	34,263
Rumania	Kilogramos	6,138,341
Total:		115,735,141

CERTIFICO BAJO JURAMENTO QUE LO ANTERIOR ES UNA TRADUCCIÓN FIEL Y COMPLETA DE UN DOCUMENTO QUE ME FUE ENTREGADO EN IDIOMA INGLÉS. EN FE DE LO ANTERIOR COLOCO MI FIRMA Y SELLO. BOGOTÁ D.C. 05 DE AGOSTO, 2019.

Juanita Becerra Muñoz – Traductora e intérprete oficial traduccionesjuanita@outlook.com Cel: 3102832297

JUANITA BECERRA MUÑOZ
 Traductora e Intérprete Oficial
 Inglés - Español - Inglés
 Licencia N°. 500 de 2017

TRADUCCIÓN OFICIAL de un documento escrito en inglés, la cual para su identificación lleva el sello de JUANITA BECERRA MUÑOZ.
 Traductora/Intérprete Oficial, según Licencia No. 500 de 2017, expedida por la Universidad Nacional de Colombia

Tabla Importaciones de maíz amarillo a Estados Unidos, por país de origen, cantidad (kilogramos), valor CIF (dólares), valor FOB (dólares) y arancel (dólares)

2017				
Commodity	1005902025 Maíz Amarillo, Excepto semilla, Nesoi (kg)			
País	Total Mundo	Argentina	Brasil	Canadá
Medidas				
Cantidad 1 (Consumo)	635,971,616	115,319,286	69,043,416	432,569,231
Valor CIF (Consumo) (\$US)	115,735,141	20,693,632	11,769,131	77,039,325
Valor Aduanero (Consumo) \$US	111,872,677	19,959,873	11,448,321	74,657,304
Arancel Calculado (\$US)	67,920	57,660	585	167

CERTIFICO BAJO JURAMENTO QUE LO ANTERIOR ES UNA TRADUCCIÓN FIEL Y COMPLETA DE UN DOCUMENTO QUE ME FUE ENTREGADO EN IDIOMA INGLÉS. EN FE DE LO ANTERIOR COLOCO MI FIRMA Y SELLO. BOGOTÁ D.C. 05 DE AGOSTO, 2019.

Juanita Becerra Muñoz – Traductora e intérprete oficial traduccionesjuanita@outlook.com Cel: 3102832297


JUANITA BECERRA MUÑOZ
 Traductora e Intérprete Oficial
 Inglés - Español - Inglés
 Licencia N°. 500 de 2017

3/8/2019

Datos a Reportar

(...)

Valor de importación CIF

El valor CIF (costo, seguro y flete, por sus siglas en inglés) representa el valor de desembarque en el primer puerto de llegada, excluyendo los aranceles de importación de EE. UU. Es igual a "Cargos de importación" más "Valor Aduanero".

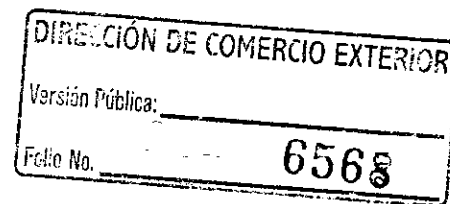
Aranceles calculados

El arancel calculado representa un estimado de los derechos de importación cobrados. Los aranceles estimados se calculan en función de la (s) tasa (s) del arancel aplicable establecido en el Sistema Amonizado de Tarifas.

Valor Aduanero

El Valor Aduanero es el valor de las importaciones según lo evaluado por la Aduana y Protección de Fronteras de los EE. UU. (Aduana). Este valor se define como el precio realmente pagado o por pagar por la mercancía, excluyendo los aranceles de importación de EE. UU., flete, seguro y otros cargos.


JUANITA BECERRA MUÑOZ
Traductora e Intérprete Oficial
Inglés - Español - Inglés
Licencia N°. 500 de 2017



CERTIFICO BAJO JURAMENTO QUE LO ANTERIOR ES UNA TRADUCCIÓN FIEL Y COMPLETA DE UN DOCUMENTO QUE ME FUE ENTREGADO EN IDIOMA INGLÉS. EN FE DE LO ANTERIOR COLOCO MI FIRMA Y SELLO. BOGOTÁ D.C. 05 DE AGOSTO, 2019.
Juanita Becerra Muñoz – Traductora e intérprete oficial traduccionesjuanita@outlook.com Cel: 3102832297

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	
Folio No.	6569
	8/11

3/8/2019

Importaciones generales

Las importaciones generales miden el total de llegadas físicas de mercancías de países extranjeros, ya sea que dicha mercancía ingrese a los canales de consumo inmediatamente o ingrese a bodegas aduaneras o a Zonas Francas bajo custodia aduanera.

(...)

Importaciones para consumo

Mide el total de la mercancía que ha pasado físicamente a través de la aduana de los EE. UU. inmediatamente o después del retiro para ser consumida.

(...)

(...)

Unidades de cantidad

Las unidades de cantidad se refieren a las unidades especificadas en el Sistema Armonizado de Tarifas para cada clasificación del Sistema Armonizado de Tarifas. Por lo general, pero no siempre, para artículos con una tarifa específica (por ejemplo, \$ 0.36 por docena) o tarifa compuesta (por ejemplo, \$ 1 por kg + 2.5%), si hay dos unidades de cantidad, la primera se usa para fines arancelarios, y la segunda podría usarse para cupos u otros fines. Sin embargo, para algunos artículos con dos unidades de cantidad, la primera podría usarse para fines de cupos, particularmente para textiles u otros fines. Algunos artículos con tarifas arancelarias complejas pueden usar tanto la primera como la segunda unidad de cantidad (por ejemplo, \$ 0.35 por kilogramo más \$ 1.50 cada una) para fines arancelarios. Las importaciones generales miden el total de llegadas físicas de mercancías de países extranjeros, ya sea que dicha mercancía ingrese a los canales de consumo inmediatamente o ingrese a bodegas aduaneras o a Zonas Francas bajo custodia aduanera.

JUANITA BECERRA MUÑOZ
Traductora e interprete Oficial
Inglés - Español - Inglés
Licencia No. 500 de 2017

web.usfic.gov/trade/search/81e29110-8c63-40ae-ac36-1f8729c3e47a

CERTIFICO BAJO JURAMENTO QUE LO ANTERIOR ES UNA TRADUCCIÓN FIEL Y COMPLETA DE UN DOCUMENTO QUE ME FUE ENTREGADO EN IDIOMA INGLÉS. EN FE DE LO ANTERIOR COLOCO MI FIRMA Y SELLO. BOGOTÁ D.C. 05 DE AGOSTO, 2019.
Juanita Becerra Muñoz – Traductora e interprete oficial traduccionesjuanita@outlook.com Cel. 3102832297

Data to Report

In this step you can choose between different measures of the data you wish to view.

CIF Import Value

The CIF (cost, insurance, and freight) value represents the landed value at the first port of arrival excluding U.S. import duties. It is "Import Charges" plus "Customs Value".

Calculated Duties

The calculated duty represents the estimated import duties collected. Estimated duties are calculated based on the applicable rate(s) of duty as shown in the Harmonized Tariff Schedule.

Customs Value

The Customs value is the value of imports as appraised by U.S. Customs and Border Protection (Customs). This value is defined as the price actually paid or payable for merchandise excluding U.S. import duties, freight, insurance, and other charges.

Domestic Exports

Exports of domestic merchandise include commodities grown, produced, or manufactured in the U.S. and commodities of foreign origin that have been changed in the U.S. or which have been enhanced in value by further manufacture in the U.S.

Dutiable Customs Value

The dutiable value represents, in general, the Customs value of foreign merchandise imported into the U.S. that is subject to duty.

FAS Export Value

The FAS (free alongside ship) value is the value of exports at the U.S. port based on the transaction price, including inland freight, insurance, and other charges. The value excludes the cost of loading the merchandise aboard the carrier and also excludes any further costs.

Foreign Exports

Exports of foreign merchandise consist of commodities of foreign origin that have entered the U.S. for consumption or into Customs-bonded warehouses or U.S. Foreign Trade Zones, but that have not been modified in the U.S. (i.e. are in the same condition as when initially imported).

General Imports

General Imports measure the total physical arrivals of merchandise from foreign countries, whether such merchandise enters consumption channels immediately or is entered into bonded warehouses or Foreign Trade Zones under Customs custody.

Import Charges

The import charges represent the aggregate cost of all freight, insurance, and other charges (excluding U.S. import duties) incurred.

Imports For Consumption

Measures the total merchandise that has physically cleared through U.S. customs immediately or after withdrawal for consumption.

Landed Duty-Paid Value

The Landed Duty-Paid Value is the sum of the CIF value plus calculated duties.

Total Exports

Domestic exports plus foreign exports.

Units of Quantity

The units of quantity refer to the units specified in the HTS for each HTS classification. Typically, but not always, for items with a specific rate (for example, \$0.36 per dozen) or compound rate (for example, \$1 per kg + 2.5%), if there are two units of quantity, the first is used for tariff purposes, and the second might be used for quota or other purposes. However, for some items with two units of quantity, the first might be used for quota purposes, particularly for textiles, or other purposes. Some items with complex tariff rates may use both the first and second units of quantity (for example, \$0.35 per kilogram plus \$1.50 each) for tariff purposes.

The first and second units of measurement for quantity data vary from year to year in some cases.

3/8/2019

USA Trade Online - Choose members (...)

Va

View Help

(...)

AB
O (javascript:ShowReportDefinitionOptions(tru))

(Cons)	"Importaciones para consumo." Mide el total de la mercancía que ha pasado físicamente a través de la aduana, ya sea entrando en los canales de consumo inmediatamente o después del retiro para el consumo de bodegas aduaneras o Zonas Francas Extranjeras bajo la custodia de la Aduana y Protección Fronteriza (CBP) de EE. UU.
(Gen)	"Importaciones generales". Esto mide el total de mercancías importadas de países extranjeros, ya sea que dicha mercancía ingrese a los canales de consumo inmediatamente o ingrese a bodegas aduaneras o a Zonas Francas Extranjeras bajo custodia aduanera.
(...)	(...)
(...)	(...)
▶ Valor Aduanero (Cons) (\$US)	- El valor de los bienes importados según lo evaluado por la Aduana y Protección de Fronteras de los EE. UU. Excluye flete y aranceles, flete, seguro y otros cargos (Importaciones para consumo)
(...)	(...)

<https://usatrade.census.gov/data/Perspective60/Dim/dimension.aspx>

CERTIFICO BAJO JURAMENTO QUE LO ANTERIOR ES UNA TRADUCCIÓN FIEL Y COMPLETA DE UN DOCUMENTO QUE ME FUE ENTREGADO EN IDIOMA INGLÉS. EN FE DE LO ANTERIOR COLOCO MI FIRMA Y SELLO.
BOGOTÁ D.C. 05 DE AGOSTO, 2019.
Juanita Becerra Muñoz – Traductora e intérprete oficial traduccionesjuanita@outlook.com Cel: 3102832297

JUANITA BECERRA MUÑOZ
Traductora e Intérprete Oficial
Inglés - Español - Inglés
Licencia N°. 500 de 2017

3/8/2019

USA Trade Online - Choose members

(...)

View Help

(...)

(...)

Members

Default member Customs Value (Gen) (US)

☐ (javascript:ShowReportDefinitionOptions(true))

(...)

(...)

(...)

(...)

Valor CIF (Cons)(US)

El valor de los bienes importados -- costo, seguro y flete; excluye aranceles. (Importaciones para consumo)

Aranceles

Calculados(US)

Los estimados de aranceles calculados no reflejan necesariamente los aranceles pagados y, por lo tanto, deben utilizarse con precaución. La inclusión en las cifras de algunos productos estadounidenses que regresan después del ser procesados y ensamblados en el extranjero, para los cuales una parte del valor es elegible para considerarse libre de impuestos, puede causar que estas cifras de aranceles se sobreestimen un poco como resultado. En los casos en que los artículos están sujetos a impuestos a tasas diferentes o especiales, se muestra un valor sujeto a aranceles pero no se calcula ningún arancel. Por lo tanto, hay una subestimación en los estimados de los aranceles calculados en la medida en que estas situaciones se den

(...)

(...)

<https://usatrade.census.gov/data/Perspective60/Dim/dimension.aspx>

CERTIFICO BAJO JURAMENTO QUE LO ANTERIOR ES UNA TRADUCCIÓN FIEL Y COMPLETA DE UN DOCUMENTO QUE ME FUE ENTREGADO EN IDIOMA INGLÉS. EN FE DE LO ANTERIOR COLOCO MI FIRMA Y SELLO.
 BOGOTÁ D.C. 05 DE AGOSTO, 2019.
 Juanita Becerra Muñoz – Traductora e intérprete oficial traduccionesjuanita@outlook.com Cel: 3102832297

JUANITA BECERRA MUÑOZ
 Traductora e Intérprete Oficial
 Inglés - Español - Inglés
 Licencia N°. 500 de 2017

3/8/2019

USA Trade Online - Choose members

(...)

Versión Pública:

6574

Folio No.

View Help

(...)

(...)

Members

Members: 1 - 13 of 13

Search/Filter

Default member Custom's Value (Gen) (\$/US)

At:
To:
By:



(javascript:ShowReportDefinitionOptions(true))

(...)

(...)

Cantidad 1

(Cons)

— El volumen físico de las importaciones basado en la medición de la cantidad primaria, como se detalla en el Sistema Armonizado de Tarifas. Medido solamente en el nivel HS (Tarifa Armonizada) de 10 dígitos.
(Importaciones para consumo)

(...)

(...)

(...)

(...)

(...)

(...)

(...)

<https://usatrade.census.gov/data/Perspective60/Dim/dimension.aspx>

CERTIFICO BAJO JURAMENTO QUE LO ANTERIOR ES UNA TRADUCCIÓN FIEL Y COMPLETA DE UN DOCUMENTO QUE ME FUE ENTREGADO EN IDIOMA INGLÉS. EN FE DE LO ANTERIOR COLOCO MI FIRMA Y SELLO.

BOGOTÁ D.C. 05 DE AGOSTO, 2019.

Juanita Becerra Muñoz – Traductora e intérprete oficial traduccionesjuanita@outlook.com Cel: 3102832297


JUANITA BECERRA MUÑOZ
Traductora e Intérprete Oficial
Inglés - Español - Inglés
Licencia N°. 500 de 2017

(https://www.commerce.gov/)

(https://www.census.gov/about/contact-us/social_media.html)

TOPICS

POPULATION, Economy

GEOGRAPHY

Maps, Products

LIBRARY

Infographics, Publications

DATA

Tools, Developers

SURVEYS/PROCESSES

Respond, Survey Data

Version 1.0

Publication

ABOUT US

News, Blogs

Our Research

(https://www.census.gov/en.html)

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

(https://www.census.gov/about/index.html)

(https://www.census.gov)

Folio No. 6575

View Help

USA Trade Home (https://usatrade.census.gov/) --> Data Source Selection (javascript:ShowReportDefinitionOptions(true)); (javascript:ShowUpdatedReportAfterSelection());

Report contents

Instructions:

Click on dimension names below and select members (on right) to include in your report

Measures

Commodity (javascript:ShowReportDefinitionOptions(true));

Country (javascript:ShowReportDefinitionOptions(true));

Country Subcode (javascript:ShowReportDefinitionOptions(true));

District (javascript:ShowReportDefinitionOptions(true));

Rate Provision (javascript:ShowReportDefinitionOptions(true));

Time (javascript:ShowReportDefinitionOptions(true));

Standard Report - Imports

Author: U.S. Census Bureau, Economic Indicators Division USA Trade Online. Source: U.S. Import and Export Merchandise trade statistics. For information on confidentiality protection, nonsampling error, and definitions, see technical documents at https://www.census.gov/techdocs/c2k8pubs/usa_tradeonline-report-tech.html.

Measures (javascript:OnDimensionSummary("DimensionSummary", 4));

Select by:

Members

Members 1-13 of 13

Select/Clear

Default member: Customs Value (Gen) (\$US)

(javascript:ShowReportDefinitionOptions(true));

(Cons)

(Gen)

Customs Value (Gen) (\$US)

Customs Value (Cons) (\$US)

Variable Value (\$US)

"Imports for consumption." Measures the total of merchandise that has physically cleared through Customs either entering consumption channels immediately or entering after withdrawal for consumption from bonded warehouses or Foreign Trade Zones under U.S. Customs and Border Protection (CBP) custody.

"General Imports." This measures all merchandise imported from foreign countries, whether such merchandise enters consumption channels immediately or is entered into bonded warehouses or Foreign Trade Zones under Customs custody.

The value of goods imported as appraised by U.S. Customs and Border Protection. This value is generally defined as the price actually paid or payable for merchandise when sold for exportation to the U.S. It excludes U.S. import duties, freight, insurance, and other charges incurred in bringing the merchandise to the U.S. (General Imports)

The value of goods imported as appraised by U.S. Customs and Border Protection. Excludes freight and duties. (Imports for consumption)

The customs value of imported goods subject to duties. (Imports for consumption)

(https://www.commerce.gov/)

(https://www.census.gov/about/contact-us/social_media.html)

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

(https://www.census.gov/about/index.html)

(https://www.census.gov)

Version Pública:

Folio No.

6576

TOPICS

Population, Economy

GEOGRAPHY

Maps, Products

LIBRARY

Infographics, Publications

DATA

Tools, Developers

SURVEYS/PROGRAMS

Respond, Survey

NEWSROOM

News, Blogs

ABOUT US

Our mission

(https://www.census.gov/en.html)

View Help

USA Trade Home (https://usatrade.census.gov/) --> Data Source Selection (javascript:ShowReportsFolder(); --> Report Contents --> Report (javascript:ShowUpdatedReportAfterSelection();)

Report contents

Instructions:

Click on dimension names below and select members (on right) to include in your report

Measures

Commodity (javascript:ShowCommodity();)

Country (javascript:ShowCountry();)

Country Subcode (javascript:ShowCountrySubcode();)

District (javascript:ShowDistrict();)

Rate Provision (javascript:ShowRateProvision();)

Time (javascript:ShowTime();)

Standard Report - Imports

Author: U.S. Census Bureau Economic Indicators Division USA Trade Online. Source: U.S. Import and Export Merchandise trade statistics. For information on confidentiality protection, nonsampling error, and definitions, see technical document <https://www.census.gov/foreign-trade/redirects/usatradeonline-report-tech.html>.

Measures (javascript:OnDimensionSummary("DimensionSummary", 4);)

Select by:

Members

Members 1-13 of 13

Select/Clear

Default member: Customs Value (Gen) (\$US)

(javascript:ShowReportDefinitionOptions(true);)

Dutiable Value (\$US)

- The customs value of imported goods subject to duties. (Imports for consumption)

CIF Value (Gen) (\$US)

- The value of goods imported -- cost, insurance, and freight; excludes duties. (General Imports)

CIF Value (Cons) (\$US)

- The value of goods imported -- cost, insurance, and freight; excludes duties. (Imports for consumption)

Calculated Duty(\$US)

- Estimates of calculated duty do not necessarily reflect amounts of duty paid and should, therefore, be used with caution. The inclusion in the figures of some U.S. products returned after processing and assembly abroad, for which a portion of the value is eligible for duty free consideration, may cause these duty figures to be somewhat overstated as a result. In cases where articles are dutiable at various or special rates, a dutiable value is shown but no duty is calculated. Thus, there is an understatement in the estimates of calculated duty to the extent that these situations exist.

Quantity 1 (Gen)

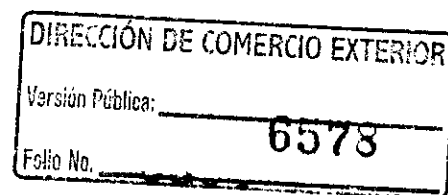
- The physical volume of imports based on the primary quantity measurement as spelled out in the Harmonized System. Measured at the 10-digit HS level only. (General Imports)

Quantity 1 (Cons)

- The physical volume of imports based on the primary quantity measurement as spelled out in the Harmonized System. Measured at the 10-digit HS level only. (Imports for consumption)

(https://www.census.gov/en.html)

View Help		USA Trade Home (https://usatrade.census.gov) --> Data Source Selection (javascript:ShowReportsFolder(); --> Report Contents --> Report (javascript:ShowUpdatedReportAfterSelection();)	
Report contents Instructions: Click on dimension names below and select members (on right) to include in your report		Standard Report - Imports Author: U.S. Census Bureau: Economic Indicators Division USA Trade Online. Source: U.S. Import and Export Merchandise trade statistics. For information on confidentiality protection, nonsampling error, and definitions, see technical document: trade/redirects/Usatradeonline-report-tech.html .	
Measures Commodity (javascript:ShowCommoditySummary(4)); Country (javascript:ShowCountrySummary(4)); Country Subcode (javascript:ShowCountrySubcodeSummary(4)); District (javascript:ShowDistrictSummary(4)); Rate Provision (javascript:ShowRateProvisionSummary(4)); ☒ Time (javascript:ShowTimeSummary(4));		Measures (javascript:OnDimensionSummary("DimensionSummary", 4);) Select by: Members Members 1-13 of 13 Select/Clear Default member: Customs Value (Gen) (\$US) (javascript:ShowReportDefinitionOptions(true);) Quantity 1 (Gen) - The physical volume of imports based on the primary quantity measurement as spelled out in the Harmonized System. Measured at the 10-digit HS level only. (General Imports) Quantity 1 (Cons) - The physical volume of imports based on the primary quantity measurement as spelled out in the Harmonized System. Measured at the 10-digit HS level only. (Imports for consumption) Quantity 2 (Gen) - The physical volume of imports based on the second quantity measurement. Measured at the 10-digit HS level only. Example: Fabrics are measured in square meters (first unit) as well as kilograms (second unit) of material. (General Imports) Quantity 2 (Cons) - The physical volume of imports based on the second quantity measurement. Measured at the 10-digit HS level only. Example: Fabrics are measured in square meters (first unit) as well as kilograms (second unit) of material. (Imports for consumption) Customs Unit Value (Gen) - The average price paid per unit (Customs Value (Gen) (\$US) divided by Quantity 1). (General Imports) Customs Unit Value (Cons) - The average price paid per unit (Customs Value (Cons) (\$US) divided by Quantity 1). (Imports for consumption)	



ANEXO 4

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

Versión Pública:

6579

TRADUCCIÓN OFICIAL de un documento escrito en inglés, la cual para su identificación lleva el sello de JUANITA BECERRA MUÑOZ.
 Traductora/Intérprete Oficial, según Licencia No. 500 de 2017, expedida por la Universidad Nacional de Colombia.

Glacial Lakes Procesadores de Maíz

Estados Financieros Consolidados
Agosto 31, 2018

THE POWER OF BEING
UNDERSTOOD

CERTIFICO BAJO JURAMENTO QUE LO ANTERIOR ES UNA TRADUCCIÓN FIEL Y COMPLETA DE UN DOCUMENTO QUE ME FUE ENTREGADO EN IDIOMA INGLÉS. EN FE DE LO ANTERIOR COLOCO MI FIRMA Y SELLO. BOGOTÁ, D.C., 15 de agosto de 2018

Juanita Becerra Muñoz – Traductora e intérprete oficial traduccionesjuanita@outlook.com Cel: 3102832297

JUANITA BECERRA MUÑOZ
RSM
 Traductora e Intérprete Oficial
 Inglés - Español - Inglés
 Licencia N° 500 de 2017

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	6580
JUANITA BECERRA MUÑOZ	

TRADUCCIÓN OFICIAL de un documento escrito en inglés, la cual para su identificación lleva el sello de JUANITA BECERRA MUÑOZ Traductora/Intérprete Oficial, según Licencia No. 500 de 2017, expedida por la Universidad Nacional de Colombia.

Glacial Lakes Corn Processors

Notas a los Estados Financieros Consolidados

Nota 1. Naturaleza del negocio y políticas contables significativas

Naturaleza del negocio: Glacial Lakes Corn Processors (GLCP), una cooperativa ubicada cerca de Watertown, Dakota del Sur, se creó en mayo de 2001 y opera plantas de etanol en Dakota del Sur para ventas comerciales. Las subsidiarias de propiedad exclusiva de GLCP son Glacial Lakes Energy, LLC (GLE) y Aberdeen Energy, LLC (AE). GLE posee y opera una planta de etanol de 100 millones de galones por año cerca de Watertown, Dakota del Sur. AE posee y opera una planta de etanol de 100 millones de galones por año cerca de Aberdeen, Dakota del Sur.

JUANITA BECERRA MUÑOZ
 Traductora e intérprete Oficial
 Inglés - Español - Inglés
 Licencia N° 500 de 2017

CERTIFICO BAJO JURAMENTO QUE LO ANTERIOR ES UNA TRADUCCIÓN FIEL Y COMPLETA DE UN DOCUMENTO QUE ME FUE ENTREGADO EN IDIOMA INGLÉS. EN FE DE LO ANTERIOR COLOCO MI FIRMA Y SELLO. BOGOTÁ D.C. 31 DE JULIO, 2019.
 Juanita Becerra Muñoz – Traductora e intérprete oficial traduccionesjuanita@outlook.com Cel: 3102832297

TRADUCCIÓN OFICIAL de un documento escrito en inglés, la cual para su identificación lleva el sello de JUANITA BECERRA MUÑOZ Traductora/Intérprete Oficial, según Licencia No. 500 de 2017, expedida por la Universidad Nacional de Colombia.

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Visto en Pública:	
Folio No.	6581

Glacial Lakes Corn Processors

Notas a los Estados Financieros Consolidados

Nota 11. Transacciones y concentraciones de partes relacionadas

Comercialización y compras de maíz: La Junta Directiva de la Cooperativa votó para que sus miembros entreguen 92,818,326 (0.50 por acción) y 90,962,694 (0.49 por acción) fanegas de maíz, para los años terminados el 31 de agosto de 2018 y 2017, respectivamente, en un Sistema de entrega abierta. Para aquellas fanegas que no fueron entregadas por los miembros de la Cooperativa, GLE los obtuvo a través de un grupo (pool) de maíz operado por GLE y cobró una tarifa de \$ 0.008 y \$ 0.007 por fanega para 2018 y 2017, respectivamente.

Para los años que terminaron el 31 de agosto de 2018 y 2017, la Cooperativa le compró maíz a sus miembros (incluyendo las fanegas comprometidos descritas anteriormente) de la siguiente manera:

	Fanegas	Dólares
2017:		
Individuales	25,440,835	\$ 80,229,751
Elevadores	24,478,218	77,714,221
	49,919,053	\$ 157,943,972

JUANITA BECERRA MUÑOZ
 Traductora e Intérprete Oficial
 Inglés - Español - Inglés
 Licencia N° 500 de 2017

CERTIFICO BAJO JURAMENTO QUE LO ANTERIOR ES UNA TRADUCCIÓN FIEL Y COMPLETA DE UN DOCUMENTO QUE ME FUE ENTREGADO EN IDIOMA INGLÉS. EN FE DE LO ANTERIOR COLOCO MI FIRMA Y SELLO. BOGOTÁ D.C. 31 DE JULIO, 2019.
 Juanita Becerra Muñoz – Traductora e intérprete oficial traduccionesjuanita@outlook.com Cel: 3102832297

TRADUCCIÓN OFICIAL de un documento escrito en inglés, la cual para su identificación lleva el sello de JUANITA BECERRA MUÑOZ, Traductora/Intérprete Oficial, según Licencia No. 500 de 2017, expedida por la Universidad Nacional de Colombia.

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Version Pública:	
Folio No.	6582

Glacial Lakes Corn Processors

Notas a los Estados Financieros Consolidados

Nota 13. Compromisos y contingencias (continuación)

Contratos de compra y venta a futuro: Al 31 de agosto de 2018, la Cooperativa ha celebrado contratos de compra y venta a futuro para lo siguiente:

	Cantidad	Precio Promedio	Fecha de Entrega
Compra de maiz (en fanegas):			
Contratos Base	4,181,138		Para 11/30/19
Contratos con precio	4,384,040	\$ 3.36	Para 2/15/19
<u>Total (principalmente de los miembros)</u>	<u>8,565,17</u>		

CERTIFICO BAJO JURAMENTO QUE LO ANTERIOR ES UNA TRADUCCIÓN FIEL Y COMPLETA DE UN DOCUMENTO QUE ME FUE ENTREGADO EN IDIOMA INGLÉS. EN FE DE LO ANTERIOR COLOCO MI FIRMA Y SELLO. BOGOTÁ D.C. 31 DE JULIO, 2019.

Juanita Becerra Muñoz – Traductora e intérprete oficial traduccionesjuanita@outlook.com Cel: 3102832297

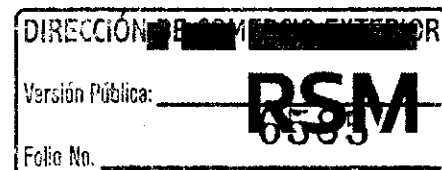

JUANITA BECERRA MUÑOZ
 Traductora e Intérprete Oficial
 Inglés - Español - Inglés
 Licencia N°. 500 de 2017

Glacial Lakes Corn Processors

Consolidated Financial Report
August 31, 2018

Contents

Independent auditor's report	1
Financial statements	
Consolidated balance sheets	2
Consolidated statements of operations	3
Consolidated statements of stockholders' equity	4
Consolidated statements of cash flows	5
Notes to consolidated financial statements	6-22
Independent auditor's report on the supplementary information	23
Supplementary information	
Consolidating balance sheets	24-25
Consolidating statements of operations	26-27



Independent Auditor's Report

RSM US LLP

Board of Directors
Glacial Lakes Corn Processors

Report on the Financial Statements

We have audited the accompanying consolidated financial statements of Glacial Lakes Corn Processors and its subsidiaries (the Company), which comprise the consolidated balance sheets as of August 31, 2018 and 2017; the related consolidated statements of operations, stockholders' equity and cash flows for the years then ended; and the related notes to the consolidated financial statements (collectively, the financial statements).

Management's Responsibility for the Financial Statements

Management is responsible for the preparation and fair presentation of these financial statements in accordance with accounting principles generally accepted in the United States of America; this includes the design, implementation and maintenance of internal control relevant to the preparation and fair presentation of financial statements that are free from material misstatement, whether due to fraud or error.

Auditor's Responsibility

Our responsibility is to express an opinion on these financial statements based on our audits. We conducted our audits in accordance with auditing standards generally accepted in the United States of America. Those standards require that we plan and perform the audit to obtain reasonable assurance about whether the financial statements are free from material misstatement.

An audit involves performing procedures to obtain audit evidence about the amounts and disclosures in the financial statements. The procedures selected depend on the auditor's judgment, including the assessment of the risks of material misstatement of the financial statements, whether due to fraud or error. In making those risk assessments, the auditor considers internal control relevant to the entity's preparation and fair presentation of the financial statements in order to design audit procedures that are appropriate in the circumstances, but not for the purpose of expressing an opinion on the effectiveness of the entity's internal control. Accordingly, we express no such opinion. An audit also includes evaluating the appropriateness of accounting policies used and the reasonableness of significant accounting estimates made by management, as well as evaluating the overall presentation of the financial statements.

We believe that the audit evidence we have obtained is sufficient and appropriate to provide a basis for our audit opinion.

Opinion

In our opinion, the financial statements referred to above present fairly, in all material respects, the financial position of Glacial Lakes Corn Processors and its subsidiaries as of August 31, 2018 and 2017, and the results of their operations and their cash flows for the years then ended in accordance with accounting principles generally accepted in the United States of America.

RSM US LLP

Sioux Falls, South Dakota
November 20, 2018

THE POWER OF BEING UNDERSTOOD
AUDIT | TAX | CONSULTING

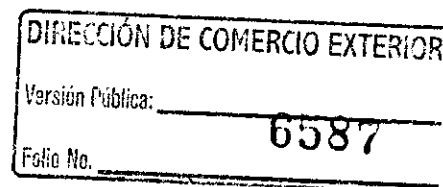
DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	
Folio No.	6586

Glacial Lakes Corn Processors

Consolidated Balance Sheets August 31, 2018 and 2017

	2018	2017
Assets		
Current assets:		
Cash and cash equivalents	\$ 21,337,952	\$ 52,104,417
Short-term investments	68,632,797	47,964,354
Accounts receivable, net	11,973,976	13,385,725
Inventories	18,133,078	18,021,345
Derivative financial instruments	2,742,461	748,442
Prepaid expenses	94,447	249,420
Income tax receivable	27,741	6,605
Total current assets	122,942,452	132,480,308
Property and equipment, net	101,727,856	103,018,097
Investments in unconsolidated affiliates	18,824,096	17,050,964
Other assets	1,359,482	1,356,938
Total assets	\$ 244,853,886	\$ 253,906,307
Liabilities and Stockholders' Equity		
Current liabilities:		
Checks issued in excess of bank balance	1,108,222	\$ 4,817,701
Accounts payable	26,963,322	25,885,294
Accrued expenses	3,158,138	3,747,003
Patronage dividends payable	7,425,466	7,425,466
Glacial Lakes Exports distributions payable	2,271,058	1,058,534
Current maturities of long-term debt	-	4,117,500
Total current liabilities	40,926,206	47,051,498
Long-term debt, less current maturities	-	2,774,375
Deferred income taxes	1,415,644	2,964,831
Other	4,486,900	3,588,000
Total liabilities	46,828,750	56,378,704
Commitments and contingencies (Note 13)		
Stockholders' equity:		
Preferred stock, \$1.00 par value; authorized 1,000,000 shares; no shares issued and outstanding	-	-
Common stock, \$0.00056 par value; authorized 500,000,000 shares; 185,636,652 shares issued and outstanding in 2018 and 2017	103,061	103,061
Additional paid-in capital	113,507,620	113,507,620
Certificates of interest	1,262,166	1,262,166
Unallocated capital	75,726,823	75,229,290
Allocated capital	7,425,466	7,425,466
Total stockholders' equity	198,025,136	197,527,603
Total liabilities and stockholders' equity	\$ 244,853,886	\$ 253,906,307

See notes to consolidated financial statements.

Glacial Lakes Corn Processors
Consolidated Statements of Operations
Years Ended August 31, 2018 and 2017


	2018	2017
Revenue:		
Product sales	\$ 430,268,242	\$ 432,064,952
Service revenue	598,042	466,967
Government incentive revenue	358,385	753,083
Total revenue	431,224,669	433,285,002
Cost of goods sold	395,013,366	390,966,014
Gross profit	36,211,303	42,318,988
Operating expenses:		
General and administrative expenses	7,153,613	6,975,835
Legal settlements (Note 13)	-	3,081,104
Total operating expenses	7,153,613	10,056,939
Operating income	29,057,690	32,262,049
Other income (expense):		
Interest expense	(226,780)	(690,334)
Interest income	1,368,402	453,624
Equity in earnings of unconsolidated affiliates	1,697,829	2,491,825
Other income, net	202,506	415,843
	3,041,957	2,670,958
Income before income taxes	32,099,647	34,933,007
Income tax provision (benefit)	(951,446)	1,233,116
Net income	\$ 33,051,093	\$ 33,699,891
Basic and diluted earnings per common share	\$ 0.178	\$ 0.182

See notes to consolidated financial statements.

Glacial Lakes Corn Processors

Consolidated Statements of Stockholders' Equity
Years Ended August 31, 2018 and 2017

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	6588
Folio No.	

	Common Stock	Additional Paid-In Capital	Certificates of Interest	Unallocated Capital	Allocated Capital	Total
Balance, August 31, 2016	\$ 103,061	\$ 113,507,620	\$ 1,262,166	\$ 68,228,193	\$ 5,919,774	\$ 189,020,814
Net income	-	-	-	33,699,891	-	33,699,891
Patronage earnings allocated to stockholders	-	-	-	(18,990,630)	18,990,630	-
Dividends allocation	-	-	-	(5,218,515)	5,218,515	-
Patronage dividends	-	-	-	3,385,698	(22,703,453)	(19,317,755)
Glacial Lakes Exports distributions	-	-	-	(6,200,711)	-	(6,200,711)
Pool fees	-	-	-	327,464	-	327,464
Unit repurchase (1,500 shares)	-	-	-	(2,100)	-	(2,100)
Balance, August 31, 2017	103,061	113,507,620	1,262,166	75,229,290	7,425,466	197,527,603
Net income	-	-	-	33,051,093	-	33,051,093
Patronage earnings allocated to stockholders	-	-	-	(29,701,864)	29,701,864	-
Patronage dividends	-	-	-	-	(29,701,864)	(29,701,864)
Glacial Lakes Exports distributions	-	-	-	(2,851,696)	-	(2,851,696)
Balance, August 31, 2018	\$ 103,061	\$ 113,507,620	\$ 1,262,166	\$ 75,726,823	\$ 7,425,466	\$ 198,025,136

See notes to consolidated financial statements.

Glacial Lakes Corn Processors

Consolidated Statements of Cash Flows
Years Ended August 31, 2018 and 2017

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	
Folio No:	6589

	2018	2017
Cash flows from operating activities:		
Net income	\$ 33,051,093	\$ 33,699,891
Adjustments to reconcile net income to net cash provided by operating activities:		
Depreciation and amortization	18,848,290	21,725,507
Deferred income taxes	(1,549,187)	309,116
Equity in earnings of unconsolidated affiliates	(1,697,829)	(2,493,926)
Distributions from unconsolidated affiliates	2,424,697	1,959,303
Amortized loss on held-to-maturity investments	54,645	33,391
(Gains) losses on disposal of equipment	220,851	(6,200)
(Gains) losses on derivative financial instruments	(9,936,440)	6,695,549
Change in operating assets and liabilities:		
Accounts receivable	1,411,749	(4,153,434)
Inventory	(111,733)	3,879,795
Derivative financial instruments	7,942,421	(3,627,741)
Prepaid expenses	154,973	123,354
Income tax receivable	(21,136)	2,808,738
Other assets	(2,544)	(181,007)
Accounts payable	966,019	5,071,993
Accrued expenses	310,035	(61,187)
Net cash provided by operating activities	52,065,904	65,783,142
Cash flows from investing activities:		
Purchases of property and equipment	(19,150,875)	(17,738,035)
Proceeds from sale of property and equipment	1,642,109	6,200
Purchase of held-to-maturity securities	(72,723,088)	(47,943,153)
Maturity of held-to-maturity securities	52,000,000	41,954,000
Investment in unconsolidated affiliates	(2,500,000)	-
Net cash used in investing activities	(40,731,854)	(23,720,988)
Cash flows from financing activities:		
Decrease in checks issued in excess of bank balance	(3,709,479)	(1,520,612)
Payments on long-term debt	(7,050,000)	(4,200,000)
Purchase of shares	-	(2,100)
Patronage dividends paid	(29,701,864)	(22,703,564)
Glacial Lakes Exports distributions	(1,639,172)	(5,142,177)
Net cash used in financing activities	(42,100,515)	(33,568,453)
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	(30,766,465)	8,493,701
Cash and cash equivalents:		
Beginning	52,104,417	43,610,716
Ending	\$ 21,337,952	\$ 52,104,417
Supplemental disclosure of cash flow information:		
Cash paid for interest	\$ 252,684	\$ 664,430
Cash paid for income taxes	\$ 618,987	\$ 485,000
Supplemental schedule of noncash investing and financing activities:		
Property and equipment acquired with accounts payable	\$ 705,289	\$ 593,280
Patronage dividends payable	\$ 7,425,466	\$ 3,713,273
Glacial Lakes Exports distributions payable	\$ -	\$ 1,058,534

See notes to consolidated financial statements.

Glacial Lakes Corn Processors

Notes to Consolidated Financial Statements

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	
Folio No.	6590

Note 1. Nature of Business and Significant Accounting Policies

Nature of business: Glacial Lakes Corn Processors (GLCP), a cooperative located near Watertown, South Dakota, was organized in May 2001 and operates ethanol plants in South Dakota for commercial sales. Wholly owned subsidiaries of GLCP are Glacial Lakes Energy, LLC (GLE) and Aberdeen Energy, LLC (AE). GLE owns and operates a 100 million gallon per year ethanol plant near Watertown, South Dakota. AE owns and operates a 100 million gallon per year ethanol plant near Aberdeen, South Dakota.

Principles of consolidation: The financial statements include the accounts of GLCP and its wholly owned subsidiaries (collectively, the Cooperative). All significant inter-company accounts and transactions have been eliminated in consolidation.

A summary of the Company's significant accounting policies follows:

Use of estimates: The preparation of financial statements in conformity with accounting principles generally accepted in the United States of America (GAAP) requires management to make estimates and assumptions that affect the reported amount of assets and liabilities and disclosure of contingent assets and liabilities at the date of the financial statements and the reported amounts of revenue and expense during the reporting period. Actual results could differ from those estimates. Estimates significant to the financial statements include inventory valuation, stock-based compensation, accrual for damage to leased railcars, derivative financial instruments, deferred income taxes, and useful lives of property and equipment.

Revenue recognition: The Company generally sells ethanol and dried distillers grains pursuant to marketing agreements. Revenue from product sales is recorded when the product is loaded and title transfers to the customer. Product sales are recorded net of outbound shipping costs and commissions. Service revenue is recognized as earned. Government incentive revenue is recognized in accordance with the terms of the program.

Expense classification: Cost of goods sold includes raw materials, payroll for plant employees and general plant overhead charges. General and administrative expenses consist primarily of payroll for management and administrative employees and fees paid to service providers for legal, accounting and consulting services.

Shipping and commission costs: Shipping costs for product sales paid directly by the Cooperative's marketers and commissions deducted by to the marketers are presented on a net basis in product sales on the consolidated statements of operations. Shipping costs were \$73,737,604 and \$74,543,295 and commission costs were \$2,877,872 and \$3,266,575 for the years ended August 31, 2018 and 2017, respectively.

Concentrations of credit risk: The Cooperative performs periodic credit evaluations of its customers and generally does not require collateral. The Cooperative's results of operations may vary with the volatility of the markets for inputs (including corn, natural gas, chemicals and denaturant) and for the finished products (ethanol and distiller's grains).

Cash and cash equivalents: The Cooperative considers all highly liquid investments purchased with an original maturity of three months or less to be cash equivalents. The Cooperative maintains bank deposit accounts which periodically exceed federally insured limits. The Cooperative has not experienced any losses in such accounts. The Cooperative believes it is not exposed to any significant credit risk on cash and cash equivalents.

Glacial Lakes Corn Processors**Notes to Consolidated Financial Statements****Note 1. Nature of Business and Significant Accounting Policies (Continued)**

Accounts receivable: Accounts receivable are carried at original invoice amount less an allowance for doubtful accounts. Management determines the allowance for doubtful accounts by identifying troubled accounts and using historical experience applied to an aging of receivables. Receivables are written-off when deemed uncollectible. Recoveries of receivables previously written-off are recognized when received.

Inventory: Corn inventory is stated at the lower of cost or net realizable value on the weighted-average cost method. Other inventories are stated at the lower of cost or net realizable value on the first-in, first-out method.

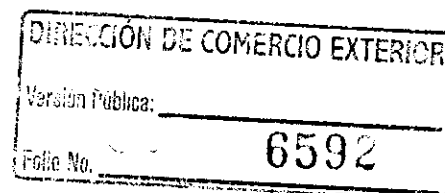
Derivative financial instruments: The Cooperative enters into forward purchase and sales contracts for corn, ethanol and distiller's grain, which meet the definition of a derivative under accounting standards but qualify for the normal purchase, normal sale exception to derivative accounting. These contracts provide for the purchase or sale of commodities in quantities that are expected to be used or sold over a reasonable period of time in the normal course of operations. These contracts are not marked to market in the financial statements. In circumstances where management estimates that cash contract values from purchased corn cannot be recovered through the sale of ethanol and related outputs, a loss is recorded on the contract. Such losses are included in cost of goods sold.

Exchange-traded futures contracts are marked to market as derivative financial instruments on the consolidated balance sheets. Changes in fair value are included in product sales or cost of goods sold on the consolidated statements of operations consistent with the commodity being hedged.

Property and equipment: Property and equipment is stated at cost. Depreciation is computed by the straight-line method over the following estimated useful lives:

	Years
Land improvements	15-20
Buildings	20-30
Railroad equipment and rolling stock	5-20
Machinery and equipment	7-30
Office equipment	3-7

Long-lived assets: The Cooperative reviews long-lived assets for impairment when events and circumstances indicate that the assets may not be recoverable. For purposes of this review, long-lived assets grouped with other assets to the lowest level for which identifiable cash flows are largely independent of other groups of assets and liabilities (asset group). If the sum of undiscounted cash flows estimated to be generated by an asset group are less than the carrying amounts of those assets, an impairment loss is recognized for the excess of the carrying value of the asset over its fair value.



Glacial Lakes Corn Processors

Notes to Consolidated Financial Statements

Note 1. Nature of Business and Significant Accounting Policies (Continued)

Income taxes: The Cooperative is a non-exempt cooperative association subject to federal income tax on non-patronage income and patronage income not allocated to members. The Cooperative is permitted to deduct the portion of patronage income allocated to the members in the form of cash dividends and qualified written notice of allocations from taxable income. The Cooperative allocates its patronage income on the tax basis. Deferred income taxes are recorded on the consolidated balance sheets for basis differences related to non-patronage income from the Cooperative's investments in unconsolidated affiliates. The deferred tax liability represents the future tax return consequences of those differences. The Cooperative uses accelerated depreciation methods for income tax purposes, which causes taxable income to be different than net income for financial reporting purposes. Taxable income is also different than net income on the consolidated statements of operations for differences related to derivative financial instruments, stock-based compensation, accrued railcar damages, accrued compensation and certain recorded losses. No deferred income taxes are recognized on these differences.

Management has evaluated the Cooperative's tax positions and concluded that the Cooperative has taken no uncertain tax positions that require recognition in the consolidated financial statements. The Cooperative recognizes interest and penalties related to unrecognized tax benefits in its provision for income taxes. During the years ended August 31, 2018 and 2017, there were no material amounts recognized for interest or penalties related to unrecognized tax benefits.

The Cooperative files income tax returns in the federal and Minnesota jurisdiction. The Cooperative is no longer subject to federal tax examinations by tax authorities beyond three years. The Cooperative has no U.S. federal or state examinations currently in progress.

Earnings per share (EPS): Basic EPS is computed by dividing net income available to common stockholders by the weighted average number of common shares outstanding during the period. Diluted EPS reflects the potential dilution that would occur, using the treasury stock method, if securities or other obligations to issue common stock were exercised or converted into common stock or resulted in the issuance of common stock that shared in the Cooperative's earnings, unless such effects are antidilutive.

Domestic international sales corporation: The Cooperative's members own Glacial Lakes Exports Holdings, LLC. Glacial Lakes Exports Holdings, LLC owns 100 percent of Glacial Lakes Exports, Inc., which is a domestic international sales corporation (DISC) under the Internal Revenue Code. Glacial Lakes Exports, Inc. receives a commission from GLE and AE on certain international sales. These commissions are recognized as distributions to the Cooperative's members in the consolidated statements of stockholders' equity in the year the sales occur.

Advertising costs: Advertising and promotion costs are expensed when incurred and totaled \$225,993 and \$183,911 for the years ended August 31, 2018 and 2017, respectively.

Recent accounting pronouncements: In August 2017, the Financial Accounting Standards Board (FASB) issued Accounting Standards Update (ASU) No. 2017-12, *Derivatives and Hedging (Topic 815): Targeted Improvements to Accounting for Hedging Activities*. These amendments refine and expand hedge accounting for both financial (e.g., interest rate) and commodity risks. Its provisions create more transparency around how economic results are presented, both on the face of the financial statements and in the footnotes. It also makes certain targeted improvements to simplify the application of hedge accounting guidance. The ASU will be effective for the Cooperative beginning on September 1, 2020, however, early adoption is permitted. The Cooperative is currently evaluating the impact of this guidance on its consolidated financial statements.

Glacial Lakes Corn Processors

Notes to Consolidated Financial Statements

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Version Publica:	
Folio No.	6593

Note 1. Nature of Business and Significant Accounting Policies (Continued)

In October 2016, the FASB issued ASU No. 2016-16, *Income Taxes (Topic 740): Intra-Entity Transfers of Assets Other Than Inventory*. These amendments require an entity to recognize the income tax consequences of an intra-entity transfer of an asset other than inventory when the transfer occurs. The amendments eliminate the exception for an intra-entity transfer of an asset other than inventory. The amendments do not include new disclosure requirements; however, existing disclosure requirements might be applicable when accounting for the current and deferred income taxes for an intra-entity transfer of an asset other than inventory. The ASU will be effective for the Cooperative beginning on September 1, 2019; however, early adoption is permitted. The Cooperative is currently evaluating the impact of this guidance on its consolidated financial statements.

In March 2016, the FASB issued ASU No. 2016-09, *Compensation—Stock Compensation (Topic 718): Improvements to Employee Share-Based Payment Accounting*. The ASU is intended to simplify various aspects of accounting for share-based compensation arrangements, including the income tax consequences, classification of awards as either equity or liabilities, and classification on the statement of cash flows. For example, the new guidance requires all excess tax benefits and tax deficiencies related to share-based payments to be recognized in income tax expense, and for those excess tax benefits to be recognized regardless of whether it reduces current taxes payable. The ASU also allows an entity-wide accounting policy election to either estimate the number of awards that are expected to vest or account for forfeitures as they occur. ASU 2016-09 will be effective for the Cooperative beginning on September 1, 2018. Different methods of adoption are required for the various amendments and early adoption is permitted, but all of the amendments must be adopted in the same period. The Cooperative is currently evaluating the impact of the adoption of this guidance on its consolidated financial condition, results of operations and cash flows.

In February 2016, the FASB issued ASU No. 2016-02, *Leases (Topic 842)*. The guidance in this ASU supersedes the leasing guidance in Topic 840, *Leases*. Under the new guidance, lessees are required to recognize lease assets and lease liabilities on the balance sheet for all leases with terms longer than 12 months. Leases will be classified as either finance or operating, with classification affecting the pattern of expense recognition in the income statement. The new standard is effective for fiscal years beginning after September 1, 2020, including interim periods within those fiscal years. A modified retrospective transition approach is required for lessees for capital and operating leases existing at, or entered into after, the beginning of the earliest comparative period presented in the financial statements, with certain practical expedients available. The Cooperative is currently evaluating the impact of the adoption of the new standard on its consolidated financial statements.

In November 2015, the FASB issued ASU No. 2015-17, *Income Taxes (Topic 740): Balance Sheet Classification of Deferred Taxes*. This ASU simplifies the presentation of deferred income taxes by eliminating the requirement for entities to separate deferred tax liabilities and assets into current and noncurrent amounts in classified balance sheets. Instead, it requires deferred tax assets and liabilities be classified as noncurrent in the balance sheet. ASU 2015-17 is effective for financial statements issued for annual periods beginning after December 15, 2017. Early adoption is permitted, and this ASU may be applied either prospectively to all deferred tax liabilities and assets or retrospectively to all periods presented. The adoption of this standard is not expected to have a material impact on the Cooperative's consolidated financial statements. Upon adoption of this standard on a retrospective basis, all deferred income tax assets and liabilities will be presented as noncurrent.

Glacial Lakes Corn Processors
Notes to Consolidated Financial Statements

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	
Folio No.	6594

Note 1. Nature of Business and Significant Accounting Policies (Continued)

In May 2014, the FASB issued ASU No. 2014-09, *Revenue from Contracts with Customers (Topic 606)*, requiring an entity to recognize the amount of revenue to which it expects to be entitled for the transfer of promised goods or services to customers. The updated standard will replace most existing revenue recognition guidance in U.S. GAAP when it becomes effective and permits the use of either a full retrospective or retrospective with cumulative effect transition method. In August 2015, the FASB issued ASU 2015-14 which defers the effective date of ASU 2014-09 one year making it effective for annual reporting periods beginning after December 15, 2018. The Cooperative has not yet selected a transition method and is currently evaluating the effect that the standard will have on our consolidated financial statements.

Subsequent events: The Cooperative has evaluated subsequent events through November 20, 2018, the date which the consolidated financial statements were available to be issued.

Note 2. Investments in Held-to-Maturity Securities

The following is a summary of the Cooperative's investment in held-to-maturity securities:

	2018	2017
Due within one year	\$ 68,632,797	\$ 47,964,354

	Held to Maturity			
	Amortized Cost	Gross Unrealized Gains	Gross Unrealized Losses	Fair Market Value
August 31, 2018:				
United States and corporate securities	\$ 68,632,797	\$ -	\$ (47,684)	\$ 68,585,113
August 31, 2017:				
United States and corporate securities	\$ 47,964,354	\$ -	\$ (33,390)	\$ 47,930,964

The securities in a loss position have been in an unrealized loss position for less than 12 consecutive months as of August 31, 2018.

Held-to-maturity securities are recorded in the balance sheet at amortized cost. Estimated market value at August 31, 2018 and 2017, was determined by reference to quotations or market indices for the respective investment securities. The unrealized gains and losses are determined at a point in time and would only be realized upon the sale of the investment securities. If the investment securities are held to their contractual maturities, no gains or losses are realized. Actual maturities may differ from contractual maturities because the issuers of certain debt securities may have the right to call or prepay their obligations.

Glacial Lakes Corn Processors
Notes to Consolidated Financial Statements

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	
Folio No.	6595

Note 3. Accounts Receivable

The following table summarizes accounts receivable as of August 31, 2018 and 2017:

	2018	2017
Trade	\$ 9,990,830	\$ 12,047,917
Other	1,985,694	1,341,093
	<u>11,976,524</u>	<u>13,389,010</u>
Less allowance for doubtful accounts	2,548	3,285
	<u>\$ 11,973,976</u>	<u>\$ 13,385,725</u>

Note 4. Inventories

The following table summarizes inventories as of August 31, 2018 and 2017:

	2018	2017
Grain	\$ 7,737,612	\$ 9,804,207
Chemicals and ingredients	1,144,532	792,587
Ethanol and co-products:		
Finished goods	3,753,936	2,590,082
In process	1,695,013	1,397,047
Spare parts	3,801,985	3,437,422
	<u>\$ 18,133,078</u>	<u>\$ 18,021,345</u>

Inventory is stated net of a valuation adjustment of \$572,640 and \$0 for the years ended August 31, 2018 and 2017, respectively.

Note 5. Derivative Financial Instruments

The Cooperative has entered into short-term exchange-traded contracts as a means of managing exposure to changes in commodity prices. As of August 31, 2018 and 2017, the Cooperative has entered into the following exchange traded derivative financial instruments, none of which are designated as hedging instruments:

		2018		2017	
		Notional	Fair Value	Notional	Fair Value
		Long/(Short)	Assets (Liabilities)	Long/(Short)	
GLE					
Corn contracts	Bushels	(2,495,000)	\$ 742,425	(225,000)	\$ 90,150
		-	-	(1,025,000)	(95,875)
Ethanol contracts	Gallons	(2,730,000)	634,725	(5,544,000)	(97,020)
Deposit with broker			1,079,914		350,928
AE					
Corn contracts	Bushels	(2,535,000)	969,725	540,000	22,475
		(20,000)	(100,838)	580,000	(38,938)
Ethanol contracts	Gallons	(16,380,000)	2,960,475	(2,772,000)	9,148
		(2,016,000)	(40,421)	(8,316,000)	(290,930)
Deposit with (due to) broker			(3,503,544)		798,504
Total			<u>\$ 2,742,461</u>		<u>\$ 748,442</u>

Glacial Lakes Corn Processors**Notes to Consolidated Financial Statements**

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	6596
Folio No.	

Note 5. Derivative Financial Instruments (Continued)

These contracts and related amount on deposit with (due to) broker are presented net in derivative financial instruments in the balance sheets.

The following table summarizes the gains (losses) on derivative transactions reflected in the Cooperative's consolidated statements of operations for the years ended August 31, 2018 and 2017, none of which are designated as hedging instruments:

	2018	2017
Gain (loss) recognized in consolidated statements of operations:		
Revenue—product sales:		
Ethanol contracts	\$ 10,350,153	\$ (10,159,391)
Cost of goods sold:		
Corn contracts	(949,260)	2,237,026

Note 6. Property and Equipment

The following table summarizes property and equipment as of August 31, 2018 and 2017:

	2018	2017
Land and land improvements	\$ 19,042,873	\$ 18,492,790
Buildings	31,240,436	33,135,064
Railroad equipment and rolling stock	19,139,000	18,606,543
Machinery and equipment	315,165,110	297,153,128
Office equipment	1,307,298	1,181,385
Construction in progress	2,013,326	3,516,530
	387,908,043	372,085,440
Less accumulated depreciation	(286,180,187)	(269,067,343)
	<u>\$ 101,727,856</u>	<u>\$ 103,018,097</u>

Depreciation expense for the years ended August 31, 2018 and 2017, was \$18,690,165 and \$21,643,006, respectively.

Note 7. Revolving Lines of Credit and Long-Term Debt

Revolving lines of credit: The Cooperative has a \$25,000,000 term revolving line of credit with Compeer Financial. Revolving line of credit advances borrowed and repaid may be reborrowed at any time prior to the revolving line of credit termination date of June 30, 2019. Amounts borrowed on the revolving line of credit bear interest at a rate 3.10 percent above the one month LIBOR (5.1775 percent at August 31, 2018). Amounts borrowed under the revolving line of credit are secured by substantially all the assets of the Cooperative, GLE and AE. There were no outstanding borrowings, and the amount available under the agreement was \$25,000,000 as of August 31, 2018.

The Cooperative had a loan agreement that included a \$25,000,000 seasonal revolving line credit to be used for working capital and ongoing operating expenses. This seasonal revolving line of credit was terminated during the year ended August 31, 2018. Amounts borrowed on the revolving line of credit bore interest at a rate 3.00 percent above the one month LIBOR. Amounts borrowed under the revolving line of credit were secured by substantially all the assets of the Cooperative, GLE and AE. There were no outstanding borrowings, and the amount available under the agreement was \$25,000,000 as of August 31, 2017.

Glacial Lakes Corn Processors**Notes to Consolidated Financial Statements**

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	
Folio No.	6597

Note 7. Revolving Lines of Credit and Long-Term Debt (Continued)

The Company will pay Compeer Financial an unused commitment fee on the average daily unused portion of the Term Revolving Loan Commitment from the closing date until the maturity date at the rate of 40 basis points on a per-annum basis.

Long-term debt: The Cooperative, GLE and AE are entered into a term loan agreement with Compeer Financial. This loan agreement was due in monthly installments of \$350,000 plus accrued interest. Interest accrued on the term loan at a rate 3.10 percent above the one month LIBOR. The term loan was due to mature on June 30, 2019, and secured by substantially all the assets of the Cooperative, GLE and AE. The balance outstanding as of August 31, 2018 and 2017, was \$0 and \$11,250,000, respectively.

Covenants and requirements of loan agreement: The Loan Agreement with Compeer Financial requires compliance with a number of covenants including minimum working capital levels, fixed-charge coverage ratio, minimum tangible net worth, limitations on distributions and limitations on capital expenditures.

Note 8. Stockholders' Equity

The Cooperative is an agricultural association whereby members must meet established membership criteria, hold a minimum of 2,500 shares of common stock, pay the required membership fee and enter into a uniform delivery and marketing agreement.

The common stock of the Cooperative is the membership stock of the Cooperative and entitles each member to one vote in the affairs of the Cooperative regardless of the number of common shares owned. Patronage dividends are paid on the common stock. According to the articles of incorporation, the Cooperative may issue preferred stock. Preferred stock of the Cooperative would be non-voting with allowable non-cumulative dividends paid on preferred stock not to exceed 8 percent annually of the par value of the preferred stock.

In the event of a liquidation or dissolution of the Cooperative, net assets remaining after the liabilities of the Cooperative are settled will be distributed first to the holders of preferred stock up to an amount equal to the consideration given. Second, distributions will be to the holders of the common stock and any nonvoting certificates of interest into which the common stock was converted, up to an amount equal to the consideration given plus, in the case of holders of certain shares of common stock, a Share Revaluation Preference. Third in preference is the members holding patron equities in the order from oldest to most recent. Fourth distribution is to the existing members on the basis of their past patronage. Final distributions will be to patrons in accordance with their credited interest in capital reserves, and any remaining assets to patrons in proportion to their patronage since the most recent issuance of capital stock in which a Share Revaluation Preference was created. The purpose of the Share Revaluation Preference is to equalize the liquidating distribution entitlements associated with outstanding shares with those associated with newly issued shares, notwithstanding that they were issued at different times and at different prices. This will equalize the entitlements of the pre-2006 shares with shares issued after May 31, 2006 (newly issued shares). However, the tax treatment on liquidation will be considerably different because the Share Revaluation Preference on the pre-2006 shares will be taxed as patronage dividends to the holders of those shares, to the extent the Cooperative recognizes gain on sale of assets and such gain constitutes patronage sourced gain, and assuming that the Cooperative remains taxable as a cooperative. The newly issued shares, on the other hand, will have their tax basis to offset against their distribution.

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Version Publica:	
Folio No.	6598

Glacial Lakes Corn Processors

Notes to Consolidated Financial Statements

Note 8. Stockholders' Equity (Continued)

A reconciliation of net income from continuing operations and common stock share amounts used in the calculation of basic and diluted earnings per share (EPS) for the years ended August 31 are as follows:

	Net Income	Weighted Average Shares Outstanding	Per Share Amount
2018:			
Basic EPS	\$ 33,051,093	185,636,652	\$ 0.178
Effects of dilutive securities:			
Exercise of stock units	-	-	-
	<u>\$ 33,051,093</u>	<u>185,636,652</u>	<u>\$ 0.178</u>
2017:			
Basic EPS	\$ 33,699,891	185,637,227	\$ 0.182
Effects of dilutive securities:			
Exercise of stock units	-	-	-
	<u>\$ 33,699,891</u>	<u>185,637,227</u>	<u>\$ 0.182</u>

Note 9. Fair Value Measurements

Accounting standards establish a framework for measuring fair value. That framework provides a fair value hierarchy that prioritizes the inputs to valuation techniques used to measure fair value. The hierarchy gives the highest priority to unadjusted quoted prices in active markets for identical assets or liabilities (Level 1 measurements) and the lowest priority to unobservable inputs (Level 3 measurements). The three levels of the fair value hierarchy are described below:

Level 1: Inputs to the valuation methodology are unadjusted quoted prices for identical assets or liabilities in active markets that the Cooperative has the ability to access.

Level 2: Significant other observable inputs other than Level 1 prices such as quoted prices for similar assets or liabilities; quoted prices in markets that are not active; or other inputs that are observable or can be corroborated by observable market data.

Level 3: Inputs to the valuation methodology are unobservable and significant to the fair value measurement.

The asset's or liability's fair value measurement level within the fair value hierarchy is based on the lowest level of any input that is significant to the fair value measurement. Valuation techniques used need to maximize the use of observable inputs and minimize the use of unobservable inputs.

Glacial Lakes Corn Processors

Notes to Consolidated Financial Statements

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	
Folio No.	6599

Note 9. Fair Value Measurements (Continued)

The following table summarizes by level, within the fair value hierarchy, the Cooperative's assets (liabilities) measured at fair value on a recurring basis at August 31, 2018 and 2017:

Balance Sheet Location:	August 31, 2018			
	Level 1	Level 2	Level 3	Total
Derivative financial instruments, assets	\$ 5,307,350	\$ -	\$ -	\$ 5,307,350
Derivative financial instruments, liabilities	(141,259)	-	-	(141,259)
	<u>\$ 5,166,091</u>	<u>\$ -</u>	<u>\$ -</u>	<u>\$ 5,166,091</u>

Balance Sheet Location:	August 31, 2017			
	Level 1	Level 2	Level 3	Total
Derivative financial instruments, assets	\$ 121,773	\$ -	\$ -	\$ 121,773
Derivative financial instruments, liabilities	(522,763)	-	-	(522,763)
	<u>\$ (400,990)</u>	<u>\$ -</u>	<u>\$ -</u>	<u>\$ (400,990)</u>

The derivative financial instruments consist of commodity contracts which are valued based on quoted market prices.

Note 10. Leases

The Cooperative leases 505 hopper and 642 tanker cars under operating lease agreements. Generally, the Cooperative is required to pay executory costs such as maintenance and insurance.

Rent expense on the rail cars for the years ended August 31, 2018 and 2017, totaled \$6,024,939 and \$10,981,847, respectively, which is net of sublease income of \$158,909 and \$212,492, respectively.

The Cooperative is responsible for repairs and maintenance on the rail cars, as well as damages that are assessed at the end of the lease term. Accruals recorded for estimated damages as of August 31, 2018 and 2017, were \$5,070,400 and \$4,346,000, respectively. The portions of these accruals classified as long-term were \$4,486,900 and \$3,588,000 as of August 31, 2018 and 2017, respectively.

The Cooperative's approximate future minimum lease payments as of August 31, 2018, are as follows:

Years ending August 31:	
2019	\$ 9,620,385
2020	8,337,725
2021	6,986,750
2022	5,471,900
2023	2,606,100
Thereafter	1,419,000
	<u>\$ 34,441,860</u>

Glacial Lakes Corn Processors

Notes to Consolidated Financial Statements

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	
Folio No.	6600

Note 11. Related-Party Transactions and Concentrations

Corn marketing and purchases: The Board of Directors of the Cooperative voted to have its members deliver 92,818,326 (0.50 per share) and 90,962,694 (0.49 per share) bushels of corn, for the years ended August 31, 2018 and 2017, respectively, on an open delivery system. For those bushels not delivered by the members of the Cooperative, GLE obtained those bushels through a corn pool operated by GLE and charged a pool fee of \$0.008 and \$0.007 per bushel for 2018 and 2017, respectively.

For the years ended August 31, 2018 and 2017, the Cooperative purchased corn from its members (including committed bushels described above) as follows:

	Bushels	Dollars
2018:		
Individuals	29,196,796	\$ 92,893,722
Elevators	30,519,857	97,116,594
	<u>59,716,653</u>	<u>\$ 190,010,316</u>
2017:		
Individuals	25,440,835	\$ 80,229,751
Elevators	24,478,218	77,714,221
	<u>49,919,053</u>	<u>\$ 157,943,972</u>

Included in the amounts paid to the members of the Cooperative for the purchase of corn for the years ended August 31, 2018 and 2017, the Cooperative paid \$3,395,180 and \$2,812,495, respectively, as freight allowance on committed bushels and \$60,900 and \$60,900 as additional payment to those members who purchased over 50,000 shares of stock at the time the Cooperative was organized (called "Commercial Level Investors") for the years ended August 31, 2018 and 2017, respectively.

Distiller's grain sales: For the years ended August 31, 2018 and 2017, the Cooperative sold distiller's grain to members of the Cooperative as follows:

	Tons	Dollars
2018:		
Dry distiller's grain	10,316	\$ 1,344,020
Wet distiller's grain	76,114	4,699,604
	<u>86,430</u>	<u>\$ 6,043,624</u>
2017:		
Dry distiller's grain	11,204	\$ 1,100,795
Wet distiller's grain	68,537	3,842,185
	<u>79,741</u>	<u>\$ 4,942,980</u>

Receivables and payables: As of August 31, 2018 and 2017, amounts receivable from or due to members of the Cooperative were as follows:

	2018	2017
Receivables for distiller's grains	\$ 426,408	\$ 238,016
Receivables for net pool fees	526,970	512,470
Payables for corn and freight allowances	10,559,955	7,748,394

Glacial Lakes Corn Processors

Notes to Consolidated Financial Statements

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	
Folio No.	6601

Note 11. Related-Party Transactions and Concentrations (Continued)

Customer concentrations: During the years ended August 31, 2018 and 2017, the Cooperative had major customers from which the product sales and receivables were as follows:

	Product Sales		Accounts Receivable	
	Years Ended August 31,		August 31,	
	2018	2017	2018	2017
Eco Energy	\$ 322,283,206	\$ 360,281,613	\$ 4,558,622	\$ 8,063,271
Cenex Harvest States	50,140,611	41,322,314	2,926,790	1,660,841

Note 12. Employee Benefits

Defined contribution plan: The Cooperative has a Safe Harbor 401(k) plan for its employees. Eligible employees are able to contribute amounts (subject to IRS limits) and the Cooperative will match 100 percent of the employee's contribution, up to a maximum of 4 percent of the employees' salary. All employer contributions for eligible employees are vested immediately. During the years ended August 31, 2018 and 2017, the Cooperative contributed \$327,385 and \$278,799, respectively, to the 401(k) plan.

Long-term incentive plan: Glacial Lakes Energy, LLC has a Long-Term Stock Unit Incentive Plan which provides deferred compensation to certain key employees of the Cooperative. The plan awards Stock Incentive Units (Units) which are assigned a value determined by the Board of Directors. No grants of new Units shall be made under that plan after August 31, 2025, and the plan terminates after all participants have been paid in full. Up to 500,000 Units may be awarded under the Plan. The Units vest three years from the date of employment. The Units also carry a Dividend Equivalent which is the equivalent amount of patronage dividends actually paid in cash to the Cooperative's and Glacial Lakes Exports Holdings, LLC's members. Dividend Equivalents are paid on both vested and unvested Units. As of August 31, 2018, the Cooperative has awarded 380,625 Units under the plan and 308,750 of these units were vested. The Cooperative has recorded a liability of \$456,950 and \$241,313 for the value of the Units as of August 31, 2018 and 2017, respectively.

Note 13. Commitments and Contingencies

Environmental: Substantially all of the Cooperative's facilities are subject to federal, state and local regulations relating to the discharge of materials into the environment. Compliance with these provisions has not had, nor does management expect to have, any material effect upon operations. Management believes that the current practices and procedures for the control and disposition of such byproducts will substantially comply with the applicable federal and state requirements.

Other litigation and claims: On January 8, 2009, the Cooperative entered into Termination Agreements with their ethanol marketer, Aventine, to terminate the marketing agreements with Glacial Lakes Energy and Aberdeen Energy and all rights and obligations of the parties under the marketing agreements, effective January 16, 2009. Under the Termination Agreements, the Cooperative had recorded a receivable of \$965,876 (related to unpaid true-up payments on sales of ethanol to Aventine from January 2009) and a payable of \$1,184,188 (related to unpaid termination fees and other charges).

On April 7, 2009, Aventine filed for relief under Chapter 11 of the United States Bankruptcy Code, and on May 5, 2009, the Bankruptcy Court granted Aventine's motion to reject certain contracts including the master railcar leases between Aventine and various railcar companies of the tanker cars that the Cooperative has subleased from Aventine, effective as of April 7, 2009.

Glacial Lakes Corn Processors**Notes to Consolidated Financial Statements**

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	6602
Folio No.	

Note 13. Commitments and Contingencies (Continued)

In July 2013, Aventine brought a lawsuit against both Glacial Lakes Energy and Aberdeen Energy, in which Aventine sought damages for breach of the Termination Agreements. In response to Aventine's complaints, Glacial Lakes Energy and Aberdeen Energy filed a motion for summary judgment seeking dismissal of all of Aventine's claims. The court granted the dismissal motions on February 29, 2016. However, Aventine appealed that decision to the Seventh Circuit Court of Appeals and an unfavorable decision from the appellate court was rendered.

In February 2017, Aventine and Glacial Lakes Energy and Aberdeen Energy, under court order, executed a settlement agreement under which Glacial Lakes Energy and Aberdeen Energy paid in cash to Aventine \$3.44 million in final resolution of these matters. This amount, net of the previously recorded receivable and payable, resulted in an expense of \$3,081,104 recognized as legal settlements on the Cooperative's consolidated statement of operations for the year ended August 31, 2017.

Ethanol marketing: The Cooperative sells substantially all of the ethanol produced from both GLE and AE pursuant to a marketing agreement. The Cooperative pays a commission on a per gallon sold basis. The contract term for both GLE and AE commenced on January 1, 2017, and expires March 31, 2020.

Distiller's grain marketing: The Cooperative has an agreement with a national distiller's grain marketer to sell its production of distiller's grain to the marketer and pay a commission based on the net selling price. The agreement is for a rolling one-year period expiring on October 1 of each year and the agreement shall remain in effect until terminated by either party by providing the other party not less than 120 days written notice of its election to terminate the agreement. The agreement allows the Cooperative to sell distiller's grain shipped by truck while the national marketer sells distiller's grain shipped by railcars.

Natural gas supply: The Cooperative currently has natural gas supply agreements in place with a national supplier for its production requirements. The contracts for GLE and AE expire on December 31, 2020.

Glacial Lakes Corn Processors

Notes to Consolidated Financial Statements

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	
Folio No.	6603

Note 13. Commitments and Contingencies (Continued)

Forward purchase and sales contracts: As of August 31, 2018, the Cooperative has entered into forward purchase and sale contracts for the following:

	Quantity	Average Price	Delivery Date
Purchase of corn (in bushels):			
Basis contracts	4,181,138		By 11/30/19
Priced contracts	4,384,040	\$ 3.36	By 2/15/19
Total (primarily from members)	<u>8,565,178</u>		
Sale of ethanol (in gallons):			
Index contracts	57,924,000		By 6/30/19
Priced contracts	-	\$ -	
Total	<u>57,924,000</u>		
Sale of dry distiller's grains (in tons):			
Index contracts	-		
Priced contracts	56,516	\$ 131.38	By 12/31/18
Total	<u>56,516</u>		
Sale of modified wet distiller's grains (in tons):			
Index contracts	-		
Priced contracts	16,253	\$ 65.35	By 12/31/18
Total	<u>16,253</u>		

Note 14. Investments in Unconsolidated Affiliates

The Cooperative's investments in other renewable fuel businesses consist of the following as of August 31, 2018 and 2017, respectively:

	2018	2017
Granite Falls Energy, LLC	\$ 12,551,860	\$ 13,173,022
Redfield Energy, LLC	3,766,636	3,872,342
Harvestone Group, LLC	2,500,000	-
Other investments	5,600	5,600
	<u>\$ 18,824,096</u>	<u>\$ 17,050,964</u>

Investments in Granite Falls Energy, LLC: The Cooperative owns 5,004 units (16.35 percent) of Granite Falls Energy, LLC (GFE). GFE operates a 70 million gallon fuel ethanol plant near Granite Falls, Minnesota. GFE has a controlling ownership interest (50.7 percent) of Heron Lake BioEnergy, LLC (HLBE). HLBE operates a 72.3 million gallon fuel ethanol plant near Heron Lake, Minnesota.

For the years ended August 31, 2018 and 2017, the Cooperative recognized equity in net income of GFE of \$1,304,693 and \$2,056,116, respectively, and received cash distributions of \$1,925,852 and \$1,826,460, respectively.

Glacial Lakes Corn Processors

Notes to Consolidated Financial Statements

Note 14. Investments in Unconsolidated Affiliates (Continued)

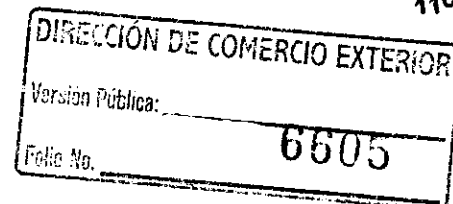
The Cooperative's equity in the net income of GFE is based upon estimated earnings of the affiliate as of July 31 of each year. Summary financial information for GFE as of July 31, 2018 and October 31, 2017, (its fiscal year) is as follows:

Condensed Balance Sheets	July 31, 2018 (Unaudited)	October 31, 2017
Current assets	\$ 34,968,498	\$ 45,202,938
Property and equipment, net	68,241,215	72,271,013
Other assets	11,586,968	9,615,579
Total assets	<u>\$ 114,796,681</u>	<u>\$ 127,089,530</u>
Current liabilities	\$ 7,132,282	\$ 8,980,073
Long-term debt, less current maturities	8,295,555	8,465,502
Member's equity	76,771,028	83,998,672
Non-controlling interest	22,597,816	25,645,283
Total liabilities and member's equity	<u>\$ 114,796,681</u>	<u>\$ 127,089,530</u>
	Nine Months Ended July 31, 2018 (Unaudited)	Year Ended October 31, 2017
Condensed Statements of Operations		
Revenues	\$ 161,764,393	\$ 215,782,391
Costs of goods sold	(151,250,420)	(194,682,913)
Gross profit	10,513,973	21,099,478
Operating expenses	(4,786,700)	(6,167,883)
Other income (expense), net	87,910	189,951
Net income	5,815,183	15,121,546
Less noncontrolling interest	(1,263,725)	(3,636,213)
Net income attributed to GFE	<u>\$ 4,551,458</u>	<u>\$ 11,485,333</u>

Investment in Redfield Energy, LLC: The Cooperative owns 3,321,052 units (8.13 percent), of Redfield Energy, LLC (RE). RE operates a 60 million gallon fuel ethanol plant near Redfield, South Dakota.

Included in the total units of RE owned by the Cooperative are 1,010,526 units received as part of the consulting and management agreement, representing 5 percent of the outstanding units after the close of the offering in February 2006. These units receive a pro rata allocation of the ongoing earnings and distributions of RE, however, under the terms of RE's operating agreement, no amount was initially credited to the Cooperative's capital account at RE for these units, effectively reducing the Cooperative's equity in the net assets of RE from what would otherwise be expected. However, these units have a distribution preference of up to \$2,021,052 in any gain recognized by RE upon liquidation as long as other members receive a minimum liquidating distribution of \$1.00 per unit.

For the years ended August 31, 2018 and 2017, the Cooperative recognized equity in net income of RE of \$392,452 and \$435,709, respectively, and received \$498,158 and \$132,842 of cash distributions, respectively.



Glacial Lakes Corn Processors

Notes to Consolidated Financial Statements

Note 14. Investments in Unconsolidated Affiliates (Continued)

The Cooperative's equity in the net income of RE is based upon estimated earnings of the affiliate as of August 31 of each year. Summary financial information for RE as of and for the years ended August 31, 2018 and 2017, is as follows:

Condensed Balance Sheets	2018 (unaudited)	2017
Current assets	\$ 18,575,890	\$ 19,224,114
Property and equipment, net	27,977,854	30,457,242
Other assets, net	5,270,947	2,722,316
Total assets	<u>\$ 51,824,691</u>	<u>\$ 52,403,672</u>
Current liabilities	\$ 4,424,359	\$ 4,406,292
Long-term debt, less current maturities	1,240,582	2,827,181
Member's equity	46,159,750	45,170,199
Total liabilities and member's equity	<u>\$ 51,824,691</u>	<u>\$ 52,403,672</u>
Condensed Statements of Operations	2018 (unaudited)	2017
Revenues	\$ 109,580,110	\$ 112,316,807
Costs of goods sold	(102,492,053)	(104,559,449)
Gross profit	7,088,057	7,757,358
Operating expenses	(3,021,711)	(3,026,643)
Other income, net	778,475	628,560
Net income	<u>\$ 4,844,821</u>	<u>\$ 5,359,275</u>

Investments in Harvestone Group, LLC: Harvestone Group, LLC is an ethanol marketer which intends to market ethanol for various ethanol plants throughout the country. The investment is a flow-through entity and is being accounted for by the equity method of accounting under which the Company's share of net income is recognized as income in the Company's statements of operations and added to the investment account. During the fiscal year ended August 31, 2018, the Company purchased a 10.4 percent investment interest in Harvestone Group, LLC, an unlisted company. Harvestone Group, LLC is in the start-up stage and has had no operations as of August 31, 2018. Income from the investment totaled \$0 for the year ended August 31, 2018.

Note 15. Income Taxes

The provision for income taxes charged to income for the years ended August 31, 2018 and 2017, consists of the following:

	2018	2017
Current expense	\$ 597,741	\$ 924,000
Deferred expense (benefit)	(1,549,187)	309,116
Total income tax expense (benefit)	<u>\$ (951,446)</u>	<u>\$ 1,233,116</u>

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Version Publica:	6606
Folio No.	

Glacial Lakes Corn Processors

Notes to Consolidated Financial Statements

Note 15. Income Taxes (Continued)

Deferred taxes are comprised of basis differences related to non-patronage earnings from the Cooperative's investments in GFE and RE. Since the Cooperative allocates its patronage earnings on the tax basis of accounting, deferred income taxes have not been recognized on the temporary differences associated with its patronage earnings. The most significant differences between book and tax earnings are depreciation and recognition of gains and losses associated with derivative financial instruments.

Deferred tax liabilities as of August 31, 2018 and 2017, are as follows:

	2018	2017
Deferred tax liability:		
Investment in GFE and RE	\$ (1,415,644)	\$ (2,964,832)
Net deferred tax liability	\$ (1,415,644)	\$ (2,964,832)

As of August 31, 2018 and 2017, the Cooperative has a net patronage loss carryforward for income tax purposes of approximately \$0 and \$3,723,000 and a net patronage research and development credit carryforward for income tax purposes of approximately \$17,862,000 and \$13,904,000.

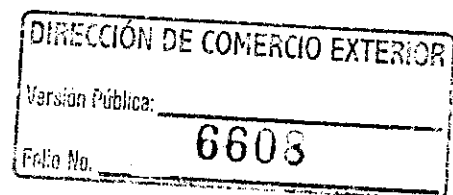
Independent Auditor's Report on the Supplementary Information

We have audited the consolidated financial statements of Glacial Lakes Corn Processors and its subsidiaries (the Company) as of and for the years ended August 31, 2018 and 2017, and have issued our report thereon, which contains an unmodified opinion on those consolidated financial statements. See pages 1-2. Our audits were conducted for the purpose of forming an opinion on the consolidated financial statements as a whole. The consolidating information is presented for purposes of additional analysis rather than to present the financial position and results of operations of the individual companies and is not a required part of the financial statements. Such information is the responsibility of management and was derived from and relates directly to the underlying accounting and other records used to prepare the consolidated financial statements. The consolidating information has been subjected to the auditing procedures applied in the audits of the consolidated financial statements and certain additional procedures, including comparing and reconciling such information directly to the underlying accounting and other records used to prepare the consolidated financial statements or to the consolidated financial statements themselves, and other additional procedures in accordance with auditing standards generally accepted in the United States of America. In our opinion, the information is fairly stated in all material respects in relation to the consolidated financial statements as a whole.

Sioux Falls, South Dakota
November 20, 2018

23

Glacial Lakes Corn Processors

Consolidating Balance Sheet
August 31, 2018

	Glacial Lakes Corn Processors	Glacial Lakes Energy, LLC	Aberdeen Energy, LLC	Eliminations	Consolidated
Assets					
Current assets:					
Cash and cash equivalents	\$ 1,592,755	\$ 11,742,861	\$ 8,002,336	\$ -	\$ 21,337,952
Short-term investments	-	38,795,756	29,837,041	-	68,632,797
Accounts receivable, net	7,425,466	7,007,359	5,571,578	(8,030,427)	11,973,976
Inventories	-	9,563,225	8,569,853	-	18,133,078
Derivative financial instruments	-	2,457,064	285,397	-	2,742,461
Prepaid expenses	-	75,230	19,217	-	94,447
Income tax receivable	27,741	-	-	-	27,741
Total current assets	9,045,962	69,641,495	52,285,422	(8,030,427)	122,942,452
Property and equipment, net	-	53,540,596	48,187,260	-	101,727,856
Investments in unconsolidated affiliates	197,820,429	18,824,096	-	(197,820,429)	18,824,096
Other assets	-	817,777	541,705	-	1,359,482
Total assets	\$ 206,866,391	\$ 142,823,964	\$ 101,014,387	\$ (205,850,856)	\$ 244,853,886
Liabilities and Stockholders' Equity					
Current liabilities:					
Checks issued in excess of bank balance	\$ -	\$ -	\$ 1,108,222	\$ -	\$ 1,108,222
Accounts payable	150	12,965,598	22,028,001	(8,030,427)	26,963,322
Accrued expenses	-	2,178,883	979,255	-	3,158,138
Patronage dividends payable	7,425,466	-	-	-	7,425,466
Glacial Lakes Exports distributions payable	-	698,812	1,572,246	-	2,271,058
Total current liabilities	7,425,616	15,843,293	25,687,724	(8,030,427)	40,926,206
Deferred income taxes	1,415,644	-	-	-	1,415,644
Other	-	3,423,000	1,063,900	-	4,486,900
Total liabilities	8,841,260	19,266,293	26,751,624	(8,030,427)	46,828,750
Stockholders' equity	198,025,131	123,557,671	74,262,763	(197,820,429)	198,025,136
Total liabilities and stockholders' equity	\$ 206,866,391	\$ 142,823,964	\$ 101,014,387	\$ (205,850,856)	\$ 244,853,886

Glacial Lakes Corn Processors

Consolidating Balance Sheet
August 31, 2017

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	
Folio No.	6609

	Glacial Lakes Corn Processors	Glacial Lakes Energy, LLC	Aberdeen Energy, LLC	Eliminations	Consolidated
Assets					
Current assets:					
Cash and cash equivalents	\$ 2,356,780	\$ 26,306,368	\$ 23,441,269	\$ -	\$ 52,104,417
Short-term investments	-	23,982,177	23,982,177	-	47,964,354
Accounts receivable, net	7,425,466	8,067,906	6,694,704	(8,802,351)	13,385,725
Inventories	-	8,357,407	9,663,938	-	18,021,345
Derivative financial instruments	-	248,183	500,259	-	748,442
Prepaid expenses	-	154,999	94,421	-	249,420
Income tax receivable	6,605	-	-	-	6,605
Total current assets	9,788,851	67,117,040	64,376,768	(8,802,351)	132,480,308
Property and equipment, net	-	50,830,236	52,187,861	-	103,018,097
Investments in unconsolidated affiliates	199,352,583	17,050,964	-	(199,352,583)	17,050,964
Other assets	-	815,246	541,692	-	1,356,938
Total assets	\$ 209,141,434	\$ 135,813,486	\$ 117,106,321	\$ (208,154,934)	\$ 253,906,307
Liabilities and Stockholders' Equity					
Current liabilities:					
Checks issued in excess of bank balance	\$ -	\$ 53,213	\$ 4,764,488	\$ -	\$ 4,817,701
Accounts payable	165,000	11,512,496	23,010,149	(8,802,351)	25,885,294
Accrued expenses	-	2,174,075	1,572,928	-	3,747,003
Patronage dividends payable	7,425,466	-	-	-	7,425,466
Glacial Lakes Exports distributions payable	-	283,207	775,327	-	1,058,534
Current maturities of long-term debt	-	2,058,750	2,058,750	-	4,117,500
Total current liabilities	7,590,466	16,081,741	32,181,642	(8,802,351)	47,051,498
Long-term debt, less current maturities	-	1,387,187	1,387,188	-	2,774,375
Deferred income taxes	2,964,831	-	-	-	2,964,831
Other	-	2,914,000	674,000	-	3,588,000
Total liabilities	10,555,297	20,382,928	34,242,830	(8,802,351)	56,378,704
Stockholders' equity	198,586,137	115,430,558	82,863,491	(199,352,583)	197,527,603
Total liabilities and stockholders' equity	\$ 209,141,434	\$ 135,813,486	\$ 117,106,321	\$ (208,154,934)	\$ 253,906,307

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Version Publica:	
Folio No.	6610

Glacial Lakes Corn Processors

Consolidating Statement of Operations Year Ended August 31, 2018

	Glacial Lakes Corn Processors	Glacial Lakes Energy, LLC	Aberdeen Energy, LLC	Eliminations	Consolidated
Revenue:					
Product sales	\$ -	\$ 210,509,719	\$ 219,758,523	\$ -	\$ 430,268,242
Service revenue	-	567,361	30,681	-	598,042
Government incentive revenue	-	358,385	-	-	358,385
Total revenue	-	211,435,465	219,789,204	-	431,224,669
Cost of goods sold:	-	186,225,025	208,788,341	-	395,013,366
Gross profit	-	25,210,440	11,000,863	-	36,211,303
Operating expenses:					
General and administrative expenses	1,294	4,137,896	3,014,423	-	7,153,613
Total operating expenses	1,294	4,137,896	3,014,423	-	7,153,613
Operating income (loss)	(1,294)	21,072,544	7,986,440	-	29,057,690
Other income (expense):					
Interest expense	-	(114,839)	(111,941)	-	(226,780)
Interest income	10,043	877,117	481,242	-	1,368,402
Commissions income (expense)	-	(746,158)	(2,105,537)	2,851,695	-
Equity in earnings of unconsolidated affiliates	-	1,697,829	-	-	1,697,829
Equity in earnings of consolidated subsidiaries	29,228,241	-	-	(29,228,241)	-
Other income, net	10,957	191,549	-	-	202,506
Total other income (expense)	29,249,241	1,905,498	(1,736,236)	(26,376,546)	3,041,957
Income before income taxes	29,247,947	22,978,042	6,250,204	(26,376,546)	32,099,647
Income tax provision (benefit)	(951,446)	-	-	-	(951,446)
Net income	\$ 30,199,393	\$ 22,978,042	\$ 6,250,204	\$ (26,376,546)	\$ 33,051,093

Glacial Lakes Corn Processors

Consolidating Statement of Operations
Year Ended August 31, 2017

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	
Folio No.	6611

	Glacial Lakes Corn Processors	Glacial Lakes Energy, LLC	Aberdeen Energy, LLC	Eliminations	Consolidated
Revenue:					
Product sales	\$ -	\$ 208,821,458	\$ 223,243,494	\$ -	\$ 432,064,952
Service revenue	-	287,548	179,419	-	466,967
Government incentive revenue	-	753,083	-	-	753,083
Total revenue	-	209,862,089	223,422,913	-	433,285,002
Cost of goods sold	-	184,759,099	206,206,915	-	390,966,014
Gross profit	-	25,102,990	17,215,998	-	42,318,988
Operating expenses:					
General and administrative expenses	1,141	3,853,313	3,121,381	-	6,975,835
Legal settlements	-	1,441,971	1,639,133	-	3,081,104
Total operating expenses	1,141	5,295,284	4,760,514	-	10,056,939
Operating income (loss)	(1,141)	19,807,706	12,455,484	-	32,262,049
Other income (expense):					
Interest expense	-	(345,167)	(345,167)	-	(690,334)
Interest income	13,231	237,159	203,234	-	453,624
Commissions income (expense)	-	(2,785,024)	(1,420,309)	4,205,333	-
Equity in earnings of unconsolidated affiliates	-	2,491,825	-	-	2,491,825
Equity in earnings of consolidated subsidiaries	31,764,075	-	-	(31,764,075)	-
Other income, net	10,043	405,800	-	-	415,843
Total other income (expense)	31,787,349	4,593	(1,562,242)	(27,558,742)	2,670,958
Income before income taxes	31,786,208	19,812,299	10,893,242	(27,558,742)	34,933,007
Income tax provision	1,233,116	-	-	-	1,233,116
Net income	\$ 30,553,092	\$ 19,812,299	\$ 10,893,242	\$ (27,558,742)	\$ 33,699,891

IBARRA
ABOGADOS

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	6612
Folio No.	

ANEXO 5

Concepto sobre el cálculo de subvenciones en las importaciones de etanol originarias de los Estados Unidos de América

12 de julio de 2019

1. Introducción

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (MCIT) adelanta una investigación sobre las presuntas prácticas de subvenciones a las importaciones de etanol originarias de los Estados Unidos de América. Esto, con el propósito de establecer la existencia de un eventual daño a los productores nacionales como consecuencia de estas prácticas y de establecer las correspondientes medidas compensatorias dentro del marco del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (SMC) de la Organización Mundial del Comercio.

Dentro de esta investigación, el informe técnico preliminar emitido por la Subdirección de Prácticas Comerciales del Ministerio afirma que para la asignación de beneficios producto de las potenciales subvenciones, debe excluirse del cálculo la parte correspondiente a los insumos—en este caso, maíz—que se utilice para la producción de productos secundarios diferentes al etanol.

Específicamente, el informe recoge el argumento presentado por una de las partes que propone que:

“De la producción total de 371.1 millones de toneladas de maíz producido en Estados Unidos, en 2017, máximo el 37.6% (139.5 millones de toneladas) se destina a la producción de etanol y el resto a otros usos. Por lo tanto, la cantidad del presunto beneficio debe ser limitado máximo al 37.6% distribuido proporcionalmente entre el etanol y todos los productos secundarios de la producción de etanol (por ejemplo, granos de destilación).

De los 139.5 millones de toneladas de maíz destinados a la producción de etanol, el 31.25% se utiliza para producir

otros subproductos por ejemplo, granos de destilación y no más del restante 68.75% se destina al etanol"¹.

Posteriormente lo utiliza en la Resolución 085 de 2019 que adopta determinaciones preliminares, al incluirlo en la sección correspondiente a la determinación de la existencia de subvenciones y cálculo de la cuantía:

"La cuantía del beneficio total otorgado al maíz transferido a la industria del etanol correspondiente a USD 3.811.110.500 se debe distribuir entre el etanol y todos los productos secundarios de la producción de etanol. Entonces, si de cada fanega o tonelada de maíz utilizada en la producción de etanol, aproximadamente el 31.25% se utiliza para producir productos distintos del etanol y no más del 68.75% pasa al etanol, el beneficio máximo que se estima fue trasladado a los productores de etanol fue de USD 2.621.077.250".²

A partir de este valor, que corresponde a los subsidios federales al maíz transferidos a la producción de etanol, la Resolución 085 suma los subsidios federales y estatales directos al etanol y obtiene USD 2,657,991,533 como el valor total de las subvenciones otorgadas³.

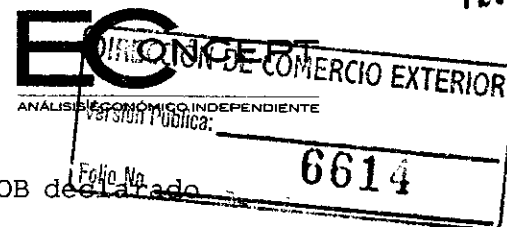
Posteriormente, para determinar el margen del subsidio, la Resolución divide este valor entre la producción total de etanol para el período de referencia (15,755 millones de galones), obteniendo una subvención por galón de USD 0.1687 que luego convierte a kilogramos para obtener un valor de USD 0,0561. Al compararlo con el precio de referencia de las exportaciones a Colombia de USD 0.60/kg, encuentre que corresponde a una subvención del 9.36%. Este último valor es el que utiliza en su parte resolutive para imponer medidas compensatorias provisionales:

"Imponer derechos compensatorios provisionales a las importaciones de alcohol carburante (etanol) clasificadas en la subpartida arancelaria 2207.20.00.00 originarias de Estados Unidos de América en la forma de un gravamen ad-valorem de 9,36% adicional al arancel aplicable a la mencionada subpartida según el Acuerdo de Promoción Comercial suscrito entre Colombia y Estados Unidos de

¹ Informe Técnico Preliminar, página 66.

² Resolución 085 de 2019, sección 3.2, literal b, hoja 21.

³ Resolución 085 de 2019, sección 3.2, hoja 19.



América, el cual se liquidará sobre el valor FOB declarado por el importador".⁴

2. Consulta

Con base en lo expuesto en la sección anterior, pregunta FEDBIOCOMBUSTIBLES:

¿Tiene sentido económico distribuir el beneficio transferido a los productores de etanol, a través de los subsidios al maíz, entre el etanol y los subproductos que resultan del proceso productivo?

En nuestra opinión, el cálculo de los subsidios totales al etanol no debe excluir los subsidios aplicados al maíz que se utiliza para la producción de otros subproductos—fundamentalmente granos de destilería secos o DDG por sus siglas en inglés—por las razones que se explican a continuación.

3. Análisis

Los programas estatales de apoyo a productores generalmente tienen su origen en dos consideraciones. La primera son las preocupaciones sobre la capacidad de los productores nacionales para competir con productores más eficientes, lo que puede poner en riesgo su viabilidad y, de esta manera, los empleos y actividad económica que genera. En segundo lugar, en asegurar que se alcancen determinados niveles de producción de un bien que se considere deseable por características como su impacto ambiental, su capacidad de generación de empleo o los encadenamientos productivos que ayude a soportar.

Las dos preocupaciones no son excluyentes en la medida en que un productor nacional de un bien que el gobierno quiera que se produzca en mayor cantidad puede ser, además, inviable económicamente sin la protección que brindan los programas de apoyo gubernamental. Este podría ser el caso del etanol en Estados Unidos, que genera unos menores niveles de emisiones que los combustibles fósiles, crea empleo rural, es una fuente de demanda considerable para los productores de maíz y debe competir con productores de otros países con potenciales estructuras inferiores de costos.

⁴ Resolución 085 de 2019, Artículo 2°.

A handwritten signature in black ink, appearing to read "H. J. R.".

Partiendo del hecho de que los gobiernos tienen una restricción presupuestal que limita el tamaño de su gasto y que el común denominador es que la demanda por recursos públicos exceda con creces los recursos disponibles, es posible concluir que estos buscarán hacer sus programas de gasto de la forma más eficiente posible. Esto es, procurar que tengan la menor cantidad de recursos que les permitan cumplir los objetivos de los programas y liberar así recursos para el financiamiento de otros programas.

Bajo esta lógica, un gobierno que tenga un programa de apoyo a un productor buscará destinar la menor cantidad de recursos posible que le permita alcanzar la meta de producción buscada. Para ello, debe tener en cuenta la totalidad de los ingresos y gastos de los potenciales beneficiarios para poder calcular adecuadamente el volumen de recursos necesario. Excluir ingresos del cálculo implicaría entregar recursos que no se requerirían para alcanzar la meta del programa y sacrificar recursos que podrían dedicarse a otros programas.

Es el caso de los ingresos generados por los granos de destilación, un subproducto⁵ de la producción de etanol, que se utiliza como un suplemento nutricional por su alto contenido energético y proteico⁶. Específicamente, los granos de destilación se producen a partir de los residuos que quedan una vez el almidón del maíz completa su fermentación y es removido por medio de la destilación. Ignorar los ingresos que puede traer a los productores de etanol la venta de granos de destilación en el diseño de los programas de apoyo gubernamental implicaría que los recursos destinados a estos programas serían mayores a los realmente requeridos.

Es, por lo tanto, razonable suponer que el diseño de los programas de apoyo sí los tiene en cuenta y que éstos juegan un papel fundamental en determinar el nivel de los apoyos requeridos. Excluirlos, como en la práctica lo hace el Ministerio de Comercio Industria y Turismo en su informe preliminar, subestimaría el nivel de las subvenciones que efectivamente reciben los productores de etanol y traería como consecuencia que medidas compensatorias que se tomen con base en dicha subestimación sean insuficientes para contrarrestar los niveles de subsidio que pretenden compensar.

Estos argumentos pueden formalizarse examinando el comportamiento de una firma en un mercado competitivo. El problema que enfrenta la firma es escoger el nivel de producción q

⁵ La Resolución 085 y el Informe técnico categorizan como subproductos a los Granos de Destilación.

⁶ *New Horizons in Ethanol Byproducts* (2011), Kenneth F. Kalscheur and Alvaro D. Garcia, Dairy Science Department South Dakota State University, Brookings SD. Tomado de <https://articles.extension.org/pages/17564/new-horizons-in-ethanol-byproducts>.

que le permita maximizar sus ganancias Π dados una estructura de costos $C(q)$ y los precios de mercado p_m a los que puede vender su producto. Formalmente:

$$\max_q \Pi = p_m \cdot q - C(q). \quad (1)$$

Las ganancias son la diferencia entre $p_m \cdot q$, que corresponde a los ingresos derivados de la venta de su producción, y los costos totales que son la suma de los costos variables $c(q)$ y los costos fijos F . Esta función de costos $C(q) = c(q) + F$ representa el mínimo costo al que puede obtenerse un determinado nivel de producción q y tiene la propiedad de ser continua, creciente y doblemente diferenciable⁷. Esto último implica que $C'(q) > 0$; si adicionalmente se supone, como es común en la literatura, que $C''(q) > 0$, se obtiene la forma característica de las curvas de costos como se ilustra en la Figura 1: la curva de costo promedio CME cae al comienzo en la medida en que el aumento en las unidades de producción diluye los costos fijos, pero aumenta después a raíz del incremento en los costos unitarios que suben a medida que aumenta la cantidad producida. Por su parte, la curva de costo marginal CMG—el cambio en el costo total de producir una unidad adicional—cruza la curva de costo medio en su punto mínimo.

La condición de primer orden $\Pi'_q = 0$ para (1) implica $p_m = C'(q)$ o, dicho de otra manera, implica que para maximizar ganancias la firma debe escoger el nivel de producción $q = q_m$ que iguale su costo marginal al precio de mercado $C'(q_m) = p_m$.⁸ En la Figura 1, el nivel de producción q_m corresponde al punto donde la curva CM se cruza con el precio p_m .

Sin embargo, a este nivel de producción el costo por unidad $CME(q_m)$ es mayor que el ingreso por unidad p_m , lo que ocasiona una pérdida por unidad producida de $CME(q_m) - p_m$ que multiplicada por la cantidad de unidades producidas q_m , genera una pérdida total igual al rectángulo A. El resultado es que bajo estas condiciones la firma preferirá no producir para evitar incurrir en ese nivel de pérdidas.⁹

⁷ Ver por ejemplo *Advanced Microeconomic Theory*, (2011), Jhele y Reny, Pearson. Nótese que los costos son crecientes en q por las restricciones de capacidad que llevan a que aumentos en la producción sólo puedan hacerse utilizando cantidades crecientes de los insumos que si pueden variar en el corto plazo.

⁸ La condición de Segundo orden $C''(q_m) > 0$ garantiza que Π alcanza un máximo en $q = q_m$.

⁹ Técnicamente la condición de cierre de una firma se da cuando el precio es menor que el costo variable medio, cuyos detalles pueden verse en la misma referencia de la nota 6. Por simplicidad del diagrama no se dibuja la curva de costo variable medio, pero esto no cambia el resultado del análisis.

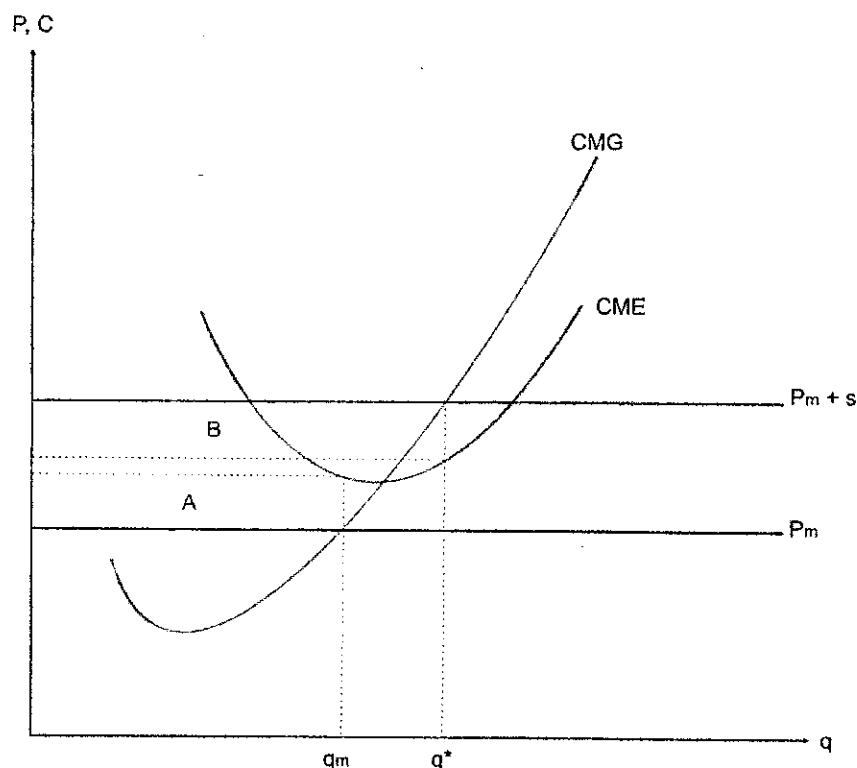


Figura 1: Maximización de ganancias y programas de apoyo

A pesar de lo anterior, si para el gobierno es importante la producción nacional de ese bien por razones como las anotadas arriba, podrá establecer un programa de apoyo a los productores nacionales con el fin de conseguir ese objetivo. Como se mencionó atrás, dichos programas buscan asegurar que pueda obtenerse una meta de producción específica considerada como socialmente deseable—incluida aquella de hacer posible que los productores participen en el mercado sin incurrir en pérdidas—y los apoyos pueden tomar la forma de subvenciones directas a los productores o de reducciones al precio de las materias primas tal como lo detallan la Resolución 085 y el capítulo 2 del Informe Técnico que le da soporte.

Para obtener una meta de producción q^* , el gobierno debe asegurar que los ingresos por unidad producida sean iguales al costo marginal para ese nivel de producción $CMG(q^*)$. Esto ocurre cuando el productor recibe un subsidio s por unidad vendida en adición al precio de mercado que le permite cumplir con la condición de maximización de ganancias $p_m + s =$

$C'(q^*)$. A este nivel de producción el productor obtendrá ganancias equivalentes al rectángulo B que resulta de una ganancia por unidad correspondiente a la diferencia entre el ingreso promedio y el costo promedio $(p_m + s) - CME(q^*)$ multiplicada por el número de unidades producidas q^* .

Para el gobierno el costo del programa es $s \cdot q^*$, que corresponde al volumen de ingresos que debe transferir al productor para asegurar que tenga los incentivos adecuados para producir q^* . Nótese que en caso de que la meta sea que el productor nacional no obtenga pérdidas, el gobierno puede fijar el tamaño del subsidio para que el ingreso por unidad sea igual al mínimo del CME . Este punto corresponde al costo marginal para ese nivel de producción, lo que garantiza que se cumpla la condición de maximización de ganancias al tiempo que desaparecen las ganancias económicas por cuanto el ingreso por unidad y el costo por unidad son iguales.

En cualquier caso, cuando el gobierno quiere asegurar un nivel de producción superior al que se obtendría sin su intervención, la aproximación que debe seguir es la misma: fijar el nivel de subsidio por unidad producida para que, sumado al precio de mercado, iguale al costo marginal evaluado en el nivel de producción objetivo.

Hasta este punto se ha supuesto que el productor recibe únicamente ingresos por concepto de la venta del producto. Sin embargo, el hecho de que éste pueda obtener ingresos por la venta de un subproducto tiene consecuencias importantes para el diseño de los programas de apoyo. Si por cada unidad producida se genera una cantidad de subproducto que puede venderse a un precio neto¹⁰ de p_s , el problema de maximización se convierte en:

$$\max_q \Pi = p_m \cdot q + p_s \cdot q - C(q). \quad (2)$$

En este caso la condición de primer orden $\Pi'_q = 0$ para (2) implica $p_m + p_s = C'(q)$. Esto es, para maximizar ganancias la firma debe escoger el nivel de producción que iguale su costo marginal al precio de mercado más el precio neto del subproducto tal que $C'(q) = p_m + p_s$. La Figura 2 ilustra este caso.

¹⁰ Se considera el precio neto de costos de producción del subproducto para que la función de costos sea la misma en los dos problemas de maximización.

[Handwritten signature]

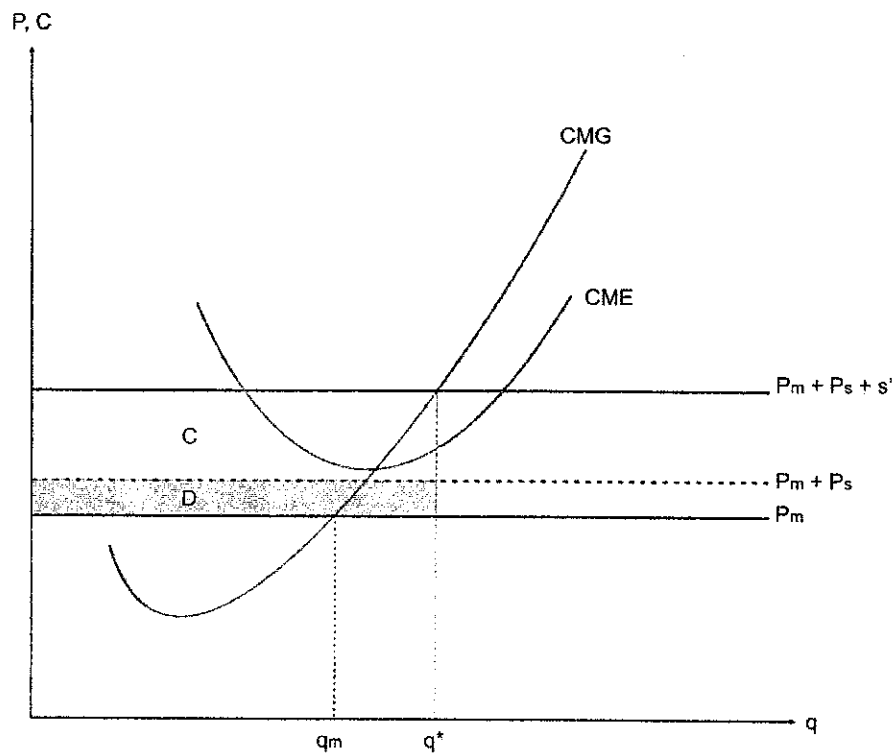


Figura 2: Impacto de los subproductos en los programas de apoyo

Si lo único que cambia frente a (1) es la posibilidad de vender el subproducto, el gobierno podrá ahora alcanzar el mismo nivel de producción objetivo q^* con un menor subsidio por unidad producida. Aunque la diferencia entre $CMG(q^*)$ y el precio de mercado p_m sigue siendo la misma que antes, en este caso una parte de la diferencia la cubre el ingreso por la venta del subproducto, lo que lleva a que el subsidio tenga ahora que cubrir una proporción menor.

Formalmente, el ingreso que requiere el productor para producir q^* está dado por $I = [CMG(q^*) - p_m] \cdot q^*$, que en el caso de la figura 1 debe cubrirse exclusivamente con un programa de subsidios por unidad s cuyo tamaño es $[p_m + s - p_m] \cdot q^* = s \cdot q^* = I$. En el caso de la figura 2 se cubre de manera compartida entre los subsidios por unidad s' y los ingresos de la venta de los subproductos al precio p_s tal que $[(p_m + p_s + s') - p_m] \cdot q^* = [p_s + s'] \cdot q^* = I$.

Comparando los dos casos es posible ver que, dado que $I = s \cdot q^* = [p_s + s'] \cdot q^*$, entonces $s = [p_s + s']$ o, lo que es lo mismo, $s - s' = p_s$. Esto último implica que la diferencia en los subsidios requeridos en cada caso será positiva siempre y cuando los precios a los que pueda venderse el subproducto sean mayores que cero. El gobierno requerirá, por lo tanto, una cantidad mayor de recursos para obtener q^* en el primer caso, dado que en éste todos los recursos deben salir de subsidios, mientras que en el segundo una parte se financia con la venta de subproductos (área D en la figura 2) y sólo el resto (área C) requiere subsidios.

Tomando en consideración todo lo anterior, es posible ver que un gobierno que quiera establecer un programa de subvenciones con el objetivo de alcanzar una determinada meta de producción nacional deberá tomar en consideración si los productores beneficiarios del programa tienen ingresos asociados con la venta de subproductos. En caso de que los tengan, un gobierno que busque racionalizar su presupuesto los tendrá en cuenta para asignar los recursos del programa, porque sabe que menos recursos serán suficientes para alcanzar los objetivos de producción perseguidos. En esta medida, restarle cualquier monto al subsidio correspondiente al área C subestimaría la subvenciones que reciben los productores y llevaría a que las medidas compensatorias que otras jurisdicciones pudieran tomar para contrarrestar sus efectos sean insuficientes.

4. Razonabilidad de la distribución del subsidio identificado entre la producción de etanol identificada

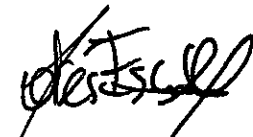
En el análisis que se hace del subsidio federal al maíz que beneficia al etanol en el Informe Técnico Preliminar, análisis que es recogido en la Resolución 085 del MCIT, se establece que de las 139.55 toneladas de maíz destinadas a la producción de etanol, en realidad el 68.75% de esas toneladas corresponde al volumen que efectivamente se transforma en etanol. El 31.25% restante se convierte en otro tipo de productos, especialmente granos de destilación.

En virtud de esta consideración, el Informe Técnico Preliminar y la Resolución 085 del MCIT aplican el subsidio federal por tonelada de USD 27.31 a 95.9 toneladas (resultantes de multiplicar 139.55 por 68.75%). Esta operación arroja los USD 2,621.1 millones que se tienen en cuenta en los cálculos de ambos documentos.

Esta separación de las toneladas para aplicar el subsidio tiene un problema de fondo: asumir que los subproductos reciben parte del subsidio y el resto se va a la producción de etanol.

Los granos de destilación, al igual que los demás subproductos del proceso de elaboración del etanol, son un resultado inevitable del proceso productivo. Puede incurrirse en costos adicionales de producción para que los subproductos se puedan vender (como en el caso de los granos de destilación que se venden para alimentación de animales), pero si se incurre en ellos, debe ser cierto que el beneficio marginal neto de hacerlo es positivo para la planta de etanol.

En la sección 3 de este documento se mostró que un gobierno racional que cuenta con recursos limitados debe considerar los ingresos marginales de la venta de subproductos como un insumo para calibrar el subsidio que necesita el etanol. Dado que los ingresos provenientes del subproducto son positivos, el subsidio que debe entregar el gobierno es menor que el que otorgaría si los ingresos del subproducto no existieran. Por esta razón, un subsidio que se calibró para complementar el ingreso total de la planta (que incluye el correspondiente a subproductos) no debería a su vez considerarse distribuable entre el producto principal y sus subproductos.


ANDRES ESCOBAR ARANGO
CC 80'419.251
5 DE AGOSTO 2019



DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

Versión Pública: _____

Folio No. **6618**

ANEXO 6



**SECRETARÍA DE FACULTAD
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS
SEDE BOGOTÁ**

EXPIDEN A

Juanita Becerra Muñoz

IDENTIFICADA CON C. C. 39738130

**EL CERTIFICADO DE IDONEIDAD PROFESIONAL EN
TRADUCCIÓN E INTERPRETACIÓN OFICIAL N° 500,**

de ESPAÑOL a INGLÉS y de INGLÉS a ESPAÑOL, una vez aprobados los exámenes escritos y orales de Traducción e Interpretación Oficial realizados el 16 de agosto de 2017 y según el Acta de Examen firmada por los dos jurados examinadores y la coordinadora, de acuerdo con el modelo operativo de preparación, aplicación y evaluación de los Exámenes de Traducción e Interpretación Oficial, y en cumplimiento del artículo 33 de la Ley 962 del 8 de julio de 2005 y del Acuerdo 117, acta N° 2, del 26 enero de 2017 del Consejo de la Facultad de Ciencias Humanas.

**DADO EN BOGOTÁ D. C. A LOS TREINTA (30) DÍAS DEL MES DE
AGOSTO DE 2017.**

MARTHA ISABEL CAMARGO GIL
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS
SECRETARIA DE FACULTAD

RODOLFO SUÁREZ ORTEGA
DEPARTAMENTO DE LENGUAS EXTRANJERAS
DIRECTOR

JUANA MAHISSA REYES MUÑOZ
COORDINADORA DE EXÁMENES DE
TRADUCCIÓN E INTERPRETACIÓN OFICIAL

Este es el formato oficial de los certificados de idoneidad expedidos a partir del 25 de agosto de 2016. Cualquier otro certificado de idoneidad expedido por la Universidad Nacional de Colombia en cualquier fecha posterior al 25 de agosto de 2016 con formato distinto no es válido.

Coordinación de Exámenes de Traducción e Interpretación Oficial



El progreso
es de todos

Mincomercio

SUBDIRECCIÓN DE PRÁCTICAS COMERCIALES

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	_____
Folio No.	6620

Bogotá D.C., 6 de Agosto de 2019



2-2019-022876

Doctor

JUAN DAVID BARBOSA MARIÑO

Apoderado Especial

juan.barbosa@phrlegal.com

U.S. GRAINS COUNCIL, GROWTH ENERGY, RENEWABLE FUELS ASSOCIATION Y ACP

Carrera 7 No. 71 - 52, torre A, oficina 706

BOGOTA

CUNDINAMARCA

Asunto: Comunicación de la Resolución 164 del 31 de julio de 2019

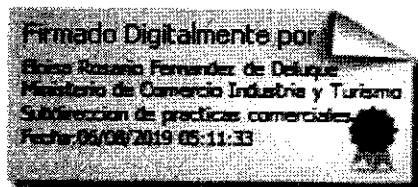
Respetado doctor Barbosa:

De manera atenta, le informo que mediante la Resolución 164 del 31 de julio de 2019, publicada en el Diario Oficial 51036 del 5 de agosto de 2019, la Dirección de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo prorrogó los términos para presentar alegatos de conclusión y convocar al Comité de Prácticas Comerciales para la presentación del Informe Técnico Final, dentro de la investigación de carácter administrativo abierta mediante la Resolución 006 del 24 de enero de 2019.

La resolución puede ser consultada en la siguiente URL de este Ministerio:

<http://www.mincit.gov.co/mincomercioexterior/defensa-comercial/investigaciones-por-subsucciones/investigaciones-por-subsucciones-en-curso/alcohol-carburante-etanol>.

Cordialmente,



Calle 28 N° 13A -15 / Bogotá, Colombia
Código Postal 110311 - Nit. 830115297-6
Conmutador (571) 6067676 – Línea Gratuita 01 8000 958283
Email: info@mincit.gov.co
www.mincit.gov.co



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo



**El progreso
es de todos**

Mincomercio

SUBDIRECCIÓN DE PRÁCTICAS COMERCIALES

ELOISA ROSARIO FERNANDEZ DE DELUQUE

SUBDIRECTORA DE PRACTICAS COMERCIALES

Folios: 1

Anexos: 0

Anexo: RESOLUCIÓN 164 DEL 31 DE JULIO DE 2019
PRÓRROGA ALEGATOS Y CONVOC CPC.pdf

COPIAEX POSEE HERRERA

T: JUAN DAVID LÓPEZ

JUAN.LOPEZ@PHRLEGAL.COM

Copia Int: LUCIANO CHAPARRO BARRERA
SUBDIRECCIÓN DE PRÁCTICAS COMERCIALES

PROFESIONAL ESPECIALIZADO

Copia Int: HADER ANDRES GONZALEZ MOSQUERA - CONT
SUBDIRECCIÓN DE PRÁCTICAS COMERCIALES

PROFESIONAL UNIVERSITARIO

Elaboró: HADER ANDRES GONZALEZ MOSQUERA -
CONT

Revisó: ELOISA ROSARIO FERNANDEZ DE DELUQUE

Calle 28 N° 13A -15 / Bogotá, Colombia

Código Postal 110311 - Nit. 830115297-6

Conmutador (571) 6067676 – Línea Gratuita 01 8000 958283

Email: info@mincit.gov.co

www.mincit.gov.co



GOBIERNO DE COLOMBIA



El progreso
es de todos

Mincomercio

SUBDIRECCIÓN DE PRÁCTICAS COMERCIALES

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

Versión Pública: _____

Folio No. _____

6621

Bogotá D.C., 6 de Agosto de 2019



2-2019-022875

Doctor

GABRIEL IBARRA PARDO

Apoderado Especial

mcastiblanco@ibarra.legal

FEDEBIOCOMBUSTIBLES

Calle 98 No. 9a - 41, oficina 309, Edificio Ab Proyectos

BOGOTA

CUNDINAMARCA

Asunto: Comunicación de la Resolución 164 del 31 de julio de 2019

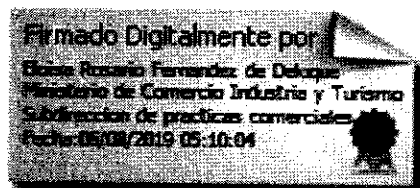
Respetado doctor Ibarra:

De manera atenta, le informo que mediante la Resolución 164 del 31 de julio de 2019, publicada en el Diario Oficial 51036 del 5 de agosto de 2019, la Dirección de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo prorrogó los términos para presentar alegatos de conclusión y convocar al Comité de Prácticas Comerciales para la presentación del Informe Técnico Final, dentro de la investigación de carácter administrativo abierta mediante la Resolución 006 del 24 de enero de 2019.

La resolución puede ser consultada en la siguiente URL de este Ministerio:

<http://www.mincit.gov.co/mincomercioexterior/defensa-comercial/investigaciones-por-subvenciones/investigaciones-por-subvenciones-en-curso/alcohol-carburante-etanol>.

Cordialmente,



Calle 28 N° 13A -15 / Bogotá, Colombia
Código Postal 110311 - Nit. 830115297-6
Commutador (571) 6067676 – Línea Gratuita 01 8000 958283
Email: info@mincit.gov.co
www.mincit.gov.co



CO-CHÁMBRA 401



**El progreso
es de todos**

Mincomercio

SUBDIRECCIÓN DE PRÁCTICAS COMERCIALES

ELOISA ROSARIO FERNANDEZ DE DELUQUE

SUBDIRECTORA DE PRACTICAS COMERCIALES

Folios: 1

Anexos: 0

Anexo: RESOLUCIÓN 164 DEL 31 DE JULIO DE 2019
PRÓRROGA ALEGATOS Y CONVOC CPC.pdf

Copia Int: LUCIANO CHAPARRO BARRERA
SUBDIRECCIÓN DE PRÁCTICAS COMERCIALES

PROFESIONAL ESPECIALIZADO

Copia Int: HADER ANDRES GONZALEZ MOSQUERA - CONT
SUBDIRECCIÓN DE PRÁCTICAS COMERCIALES

PROFESIONAL UNIVERSITARIO

Elaboró: HADER ANDRES GONZALEZ MOSQUERA -
CONT

Revisó: ELOISA ROSARIO FERNANDEZ DE DELUQUE

Calle 28 N° 13A -15 / Bogotá, Colombia

Código Postal 110311 - Nit. 830115297-6

Conmutador (571) 6067676 – Línea Gratuita 01 8000 958283

Email: info@mincit.gov.co

www.mincit.gov.co



CONSEJO NACIONAL DE POLÍTICA COMERCIAL

De: Hader Andres Gonzalez Mosquera - Cont

Enviado el: viernes, 09 de agosto de 2019 3:34 p. m.

Para: Loke, Yue Heng EOP/USTR <YueHeng.Loke@ustr.eop.gov>; michael.conlon@fas.usda.gov; benjamin.rau@fas.usda.gov; ShepherdLW@state.gov; moises.huerta@fas.usda.gov; mcastiblanco@ibarra.legal; contabilidad@fedebiocombustibles.com; Juan David Barbosa <juan.barbosa@phrlegal.com>; Juan David López <juan.lopez@phrlegal.com>; infoterpel@terpel.com; corpropaz@gmail.com; diana.bernal@combios.com.co; rsaldana@murexlt.com; info@benzinellc.com; sales@oxxe1.com; oxxe@oxxe1.com; contabilidad@oxxe1.com; rosmery.alvarez@oxxe1.com

CC: Eloisa Fernandez <efernandez@mincit.gov.co>; Luciano Chaparro <lchaparro@mincit.gov.co>; Yessika Fazully Masmela Fonseca <ymasmela@mincit.gov.co>

Asunto: Comunicación de la Resolución 164 del 31 de julio de 2019 - Investigación a las importaciones de etanol

Respetados señores:

De manera atenta, me permito informarles que por medio de la Resolución 164 del 31 de julio de 2019, publicada en el Diario Oficial 51036 del 5 de agosto de 2019, la Dirección de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo prorrogó los términos para presentar alegatos de conclusión y convocar al Comité de Prácticas Comerciales para la presentación del Informe Técnico Final, dentro de la investigación de carácter administrativo abierta mediante la Resolución 006 del 24 de enero de 2019.

La Resolución 164 del 31 de julio de 2019 se adjunta al presente correo electrónico y podrá ser consultada en la URL:

<http://www.mincit.gov.co/mincomercioexterior/defensa-comercial/investigaciones-por-subsunciones/investigaciones-por-subsunciones-en-curso/alcohol-carburante-etanol>

Cordialmente,

ELOISA FERNANDEZ DE DELUQUE
Subdirectora de Prácticas Comerciales
Dirección de Comercio Exterior
Ministerio de Comercio Industria y Turismo
efernandez@mincit.gov.co
Calle 28 No. 13a 15 Piso 16
(571) 6067676 ext. 2225
Bogotá, Colombia
www.mincit.gov.co



El progreso
es de todos

Mincomercio

ADVERTENCIA: Este mensaje y cualquier archivo anexo son confidenciales y para uso exclusivo de su destinatario. La utilización, copia, reimpresión y/o reenvío del mismo por personas distintas al destinatario están expresamente prohibidos. Si usted no es destinatario, favor notificar en forma inmediata al remitente y borrar el mensaje original y cualquier archivo anexo.

IBARRA
ABOGADOS

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	6623
Folio No.	

Doctora

ELOISA FERNANDEZ DE DELUQUE

Subdirectora de Prácticas Comerciales

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

Mincit

1-2019-024070 ANE: 13 FOL: 1
2019-08-12 04:42:45 PM
TRA: CORRESPONDENCIA INFORMATIVA
SUBDIRECCIÓN DE PRÁCTICAS COMERCIALES

Referencia: Aporte informe original de Hughes Hubbard & Reed - Solicitud de investigación para la aplicación de derechos compensatorios a las importaciones de alcohol carburante (etanol) originario de los Estados Unidos de América, clasificadas bajo la subpartida arancelaria 2207.20.00.00. Expediente SB-249-01-01.

GABRIEL IBARRA PARDO, mayor de edad, identificado con la cédula de ciudadanía No. 3.181.441 de Suba, abogado titulado y en ejercicio, portador de la tarjeta profesional No. 36.691 del Consejo Superior de la Judicatura, obrando en mi calidad de apoderado especial de **Federación Nacional de Biocombustibles de Colombia** (en adelante "FEDEBIOCOMBUSTIBLES"), tal como consta en el poder que obra en el expediente de la referencia, por medio del presente escrito, y de conformidad con los artículos 244 y 245 del Código General del Proceso, me permito radicar ante el Despacho a su digno cargo, original del informe titulado "*Issues Associated with the Preliminary Rechnical Report Regarding the Subsidization of Imports of Ethanol Originating in the United Sates*", elaborado por la firma Hughes Hubbard & Reed, que se allegó, escaneado, como prueba documental en el escrito radicado el 5 de agosto de 2019 número 1-2019-023489.

De la Subdirectora de Prácticas Comerciales,

Cordialmente,

GABRIEL IBARRA PARDO
CC. N° 3.181.441 de Suba.

**Issues Associated With the Preliminary
Technical Report Regarding the
Subsidization of Imports of Ethanol
Originating in the United States**

Prepared for Ibarra Abogados SAS and Asocaña

August 1, 2019

INTRODUCTION

This report comments on three issues: (1) the most appropriate reference price to use to determine the benefit received from subsidies to corn; (2) the reasons why the benefit passed through from corn subsidies should not have been allocated to distillers dried grains with solubles ("DDGS") in addition to ethanol; and (3) the failure of the U.S. Government and Murex to provide information on non-recurring subsidies received over the 10-year average useful life ("AUL") of the subject merchandise.

A. REFERENCE PRICE USED TO DETERMINE THE BENEFIT FROM SUBSIDIES PROVIDED TO CORN PRODUCTION

The word "benefit" in Article 1(b) of the SCM Agreement refers to a situation where a financial contribution is provided on terms that are more advantageous than those that would have been available in the market. Article 14 of the SCM Agreement and section 1677(5)(E) of Title 19 of the United States Code make clear that in determining whether a benefit has been given, the focus of the inquiry should be on the recipient, and not the administering authority.¹ Both the SCM Agreement and U.S. law set out methodologies for calculating the amount of a subsidy in terms of "benefit to the recipient." Accordingly, in order to determine whether a benefit was provided to U.S. ethanol producers through the subsidies provided to corn producers the price paid by U.S. ethanol producers for U.S. corn must be compared with what they would have otherwise paid for the corn from an unsubsidized source.

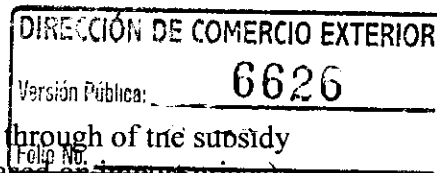
The Peruvian authorities adopted this methodology to calculate the estimated subsidy from corn that was passed through to ethanol producers.² In the Peruvian determination, the authority provided reasons for why subsidies to corn would pass through to the ethanol industry and rejected the United States' counterarguments as unsubstantiated.³ The Peruvian authority found that a subsidy on the input product (corn) has a significant effect on the cost of manufacturing ethanol.⁴ They further determined that corn subsidies passed through to ethanol producers based on the differences between U.S. prices for corn and the price that U.S. ethanol producers could

¹ Appellate Body Report, Canada – *Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft*, WT/DS70/AB/R, adopted 20 August 1999, paras. 153-161.

² Preliminary Technical Report, section 2.1.4.1.2, p. 76.

³ See Peru Determination at paras. 701-702.

⁴ Peru Determination at para. 829. The cost of corn represents approximately 45% of total costs of production of ethanol. USDA, *The Economic Feasibility of Ethanol Production From Sugar in the United States* (July 2006), available at: <https://www.usda.gov/oce/reports/energy/EthanolSugarFeasibilityReport3.pdf>.



have paid for unsubsidized corn.⁵ Accordingly, they calculated the pass through of the subsidy by determining the differential between the benchmark price for corn (based on import prices) and the U.S. domestic price for corn and multiplying this differential by the volume of corn used for ethanol.⁶ This general approach appropriately calculates the benefit provided to U.S. ethanol producers from the various subsidies provided to corn producers.

Such an approach is consistent with the WTO's approach⁷ and U.S. provisions relating to upstream subsidies.⁸ In the Peruvian case, the investigating authority noted that the petitioner's proposed methodology was based on a methodology which is applied in the procedures regarding subsidies processed by the investigating authority in the United States, "whose legal provisions establish that the transfer analysis can be made from the comparison of the price paid for the subsidized input, in relation to a reference price that reflects how much could have been paid for an input."⁹ This approach is also consistent with the approach taken by the Canada Border Services Agency.¹⁰

⁵ Peru Determination at para. 829.

⁶ While the Peruvian authority ultimately made adjustments to the differential, due to different importing patterns in the various states, as well as differences in corn production, and levels of subsidization in the various states, they maintained the approach of multiplying this differential by the volume of corn used. See Peruvian Determination at paras. 824-833.

⁷ Panel Report, *United States – Countervailing Duties on Fresh, Chilled and Frozen Pork from Canada*, DS7/R-38S/30, adopted 11 July 1991, paras. 4.8-4.10 (finding that subsidies granted to producers of the input product (swine) could be considered to be bestowed on the producers of the downstream product (pork) where the subsidies "led to a decrease in the level of prices for Canadian swine paid by Canadian pork producers below the level they have to pay for swine from other commercially available sources of supply"). See also Appellate Body Report, *United States – Final Countervailing Duty Determination With Respect To Certain Softwood Lumber From Canada*, WT/DS/257/AB/R, adopted 17 February 2004; Panel Report, *Mexico – Definitive Countervailing Measures on Olive Oil from the European Communities*, WT/DS341/R, adopted 21 October 2008.

⁸ See 19 C.F.R. § 351.523(c)(1).

⁹ In this respect the Peruvian authority noted that section 771 A of the Tariff Act [19 U.S.C. §1677-1] provides that subsidies granted to the input of a final good are subject to countervailing duties provided that the price of the subsidized input is lower than the price the producer of the final good could have paid for another input obtained free of distortions. Peru Preliminary Determination at para. 184 n.24.

¹⁰ See, *Certain Utilized Wall Modules Originating in or Exported from the People's Republic of China*, at pp. 54-57 (Oct. 25, 2013), available at <https://www.cbsa-asfc.gc.ca/sima-lmsi/i-e/ad1399/ad1399-i13-fd-eng.pdf>.

Although this general approach of comparing the price of the subsidized input to a benchmark price accords with the SCM Agreement and the practice of other nations applying that Agreement, there are two sub-issues within this more general approach that should be discussed. First is whether it is more appropriate to use import prices into the United States or world prices as the reference price. The second is whether an FOB or a CIF price is the better price to use. Both WTO and U.S. law support the use of import prices that represent delivered (CIF) prices.

As stated, the purpose of the benefit inquiry is to measure what a producer would pay for a good if it did not have access to the subsidized good. When comparing two prices to determine whether a benefit has been provided, both the SCM Agreement and U.S. domestic law make clear that the comparator price used should be one that reflects “prevailing market conditions” “in the country of provision” of the good or one that is available in the territory or market of the Member state.¹¹ If no such price exists, the administering authority must make adjustments to the comparison price to reflect the price that a firm actually paid or would pay if it imported the product.

The common-sense reason for the strong preference for a benchmark or reference price that is internal or available to the Member jurisdiction is plain: that the price in one jurisdiction is lower than the price in another does not mean that the first jurisdiction is providing a subsidy. A wide range of factors may account for differences in prices between jurisdictions. Using an in-jurisdiction comparison price makes it easier to determine whether any price differential is the result of conferral of a benefit by the government, and not a result of differences in prevailing market conditions between different jurisdictions.

To best reflect the market conditions *in the United States*, the import prices paid by U.S. purchasers of corn should be used as a benchmark in the final determination.

The U.S. Government has argued that the Ministry should use International Monetary Fund (IMF) prices for corn instead of import prices on the grounds that this is an “International Price.”¹² Notably, the U.S. Government nowhere explains why an international price would be more appropriate than import prices from countries that actually sell into the United States. Import prices more accurately reflect the benefit that ethanol producers receive than an international price that would not necessarily be available to a U.S. ethanol producer.

The United States’ own legal provisions regarding “upstream subsidies” makes clear that the United States considers prices in the country of provision of the good, which would include

¹¹ Appellate Body Report, *United States – Countervailing Measures on Certain Hot-Rolled Carbon Steel Flat Products From India*, WT/DS436/AB/R, adopted 8 December 2014, para. 4.154; Appellate Body Report – *United States – Definitive Anti-Dumping And Countervailing Duties On Certain Products From China*, WT/DS379/R, 18 December 2014 (Citing EC and certain member States – Large Civil Aircraft, para. 975).

¹² Response of the United States to Countervailing Duty Investigation Questionnaire (Mar. 26, 2019), at p. 65.

import prices, should be used as benchmarks – not prices in third countries. In particular, the U.S. upstream subsidy regulations provide:

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	6628
Folio No.	

[T]he Secretary will determine whether the price for the subsidized input product is lower than the benchmark input price. For purposes of this section, the Secretary will use as a benchmark input price the following, in order of preference:

- (i) The actual price paid by, or offered to, the producer of the subject merchandise for an unsubsidized input product, including an imported input product;
- (ii) An average price for an unsubsidized input product, including an imported input product, based upon publicly available data;
- (iii) The actual price paid by, or offered to, the producer of the subject merchandise for a subsidized input product, including an imported input product, that is adjusted to account for the countervailable subsidy;
- (iv) An average price for a subsidized input product, including an imported input product, based upon publicly available data that is adjusted to account for the countervailable subsidy.¹³

To determine the effect of an upstream subsidy, the U.S. Department of Commerce has held that it should use a benchmark "price which represents a commercial alternative to the producer of the subject merchandise."¹⁴ Prices available in third countries, which do not have any connection to the investigated market (in this case, the United States), do not represent commercial alternatives that were actually available to the producers of the subject merchandise (here, U.S. ethanol producers).

Consistent with these principles, prices resulting from corn imports into the United States therefore should be used as the reference price, as these prices reflect actual transactions involving U.S. purchasers and thus serve as a better indicator of the commercial alternative for ethanol producers *in the United States*.

Second, the benchmark price should be adjusted for the cost of delivering the input to the producer of the subject merchandise.¹⁵ The U.S. Department of Commerce's upstream subsidy

¹³ 19 C.F.R. § 351.523(c)(1).

¹⁴ *Final Affirmative Countervailing Duty Determination and Countervailing Duty Order: Circular Welded Non-Alloy Steel Pipe From Venezuela*, 57 Fed. Reg. 42,964, 42,967 (Sept. 17, 1992).

¹⁵ *Final Affirmative Countervailing Duty Determination and Countervailing Duty Order: Circular Welded Non-Alloy Steel Pipe From Venezuela*, 57 Fed. Reg. 42,964, 42,967 (Sept. 17, 1992).

regulations explicitly provide that the Department “will use a delivered price whenever the Secretary uses the price of an input product” as a benchmark.¹⁶ The Department has determined that “FOB prices do not provide a measurement of the commercial alternative costs to the downstream producer.”¹⁷ This means that if the U.S. Department of Commerce were conducting this inquiry, it would add any additional costs (insurance, freight, duties, etc.) to the benchmark corn price in order to reach a “delivered price.”

This approach has been determined acceptable by the WTO. The Appellate Body has held that “it would not be inconsistent with either Article 14(d) or Articles 19.3 and 19.4 of the SCM Agreement to adjust the government price and the benchmark price in order to make a comparison between delivered prices.”¹⁸

If U.S. ethanol producers did not have access to subsidized U.S. corn, they would have to purchase corn from other countries. Therefore, ethanol producers would have to pay the additional costs for delivery, insurance, duties, etc. These additions are necessary “in order to ensure an ‘apples-to-apples’ comparison between . . . domestic input purchases and the world-market benchmark.”¹⁹

In summary, import prices into the United States should be used as the benchmark/reference price and such prices should be delivered (CIF) prices.

Consistent with the legal principles explained above, the Petitioner proposed a reference price consisting of imports of corn from Brazil, Argentina and Canada, under HTS Code 1005.90.20.25 (yellow grain corn, except for corn seed), which is the type of corn most

¹⁶ 19 CFR § 351.523(c)(2). The U.S. Department of Commerce’s regulations regarding the provision of goods for less than adequate remuneration similarly require the use of delivered prices. See 19 CFR § 351.511(a)(2)(iv).

¹⁷ *Final Affirmative Countervailing Duty Determination and Countervailing Duty Order: Circular Welded Non-Alloy Steel Pipe From Venezuela*, 57 Fed. Reg. 42,964, 42,967 (Sept. 17, 1992). See also *Carbon Steel Wire Rod from Belgium*, 47 Fed. Reg. 30,541 (July 14, 1982); *Certain Carbon Steel Products from Belgium*, 47 Fed. Reg. 26,300 (June 17, 1982).

¹⁸ Appellate Body Report, *United States – Countervailing Measures on Certain Hot-Rolled Carbon Steel Flat Products From India*, WT/DS436/AB/R, adopted 8 December 2014, para. 2.383.

¹⁹ *Changzhou Trina Solar Energy Co. v. United States*, 255 F. Supp. 3d 1312, 1326 (Ct. Int’l Trade 2017) (quoting *Issues and Decision Memorandum for the Final Determination in the Countervailing Duty Investigation of High Pressure Steel Cylinders from the People’s Republic of China* at 44, C-570-978 (Apr. 30, 2012)).

consumed by the U.S. ethanol industry.²⁰ Brazil, Argentina, and Canada were selected because together they constituted 99.07% of imports into the United States in 2017.²¹ These prices were adjusted for freight, insurance, and tariffs, and so the price against which the domestic price of corn was compared was a “delivered price” (or CIF price).²² This proposed benchmark price reflects a broad average of prices that were actually available to and paid by purchasers of corn in the United States, and thus best represents the commercially available alternative to U.S. ethanol producers.

If prices are used from one country only, prices from Canada would be a better choice than Argentina. Canada exports more corn to the United States than does Argentina (420,989 tonnes versus 115,319 tonnes in 2017). Because Canadian corn is more prevalent in the U.S. market, the prices for Canadian corn are a better reflection of the prevailing market conditions in the United States. Moreover, Canada is much closer geographically to the United States (and thus to the U.S. ethanol producers) than Argentina, and Canada’s economy is at a similar level of development to the U.S. economy, which also makes the Canadian corn prices a better reflection of prevailing market conditions in the United States. As explained above, regardless of the source country used as the benchmark, the benchmark price should reflect a delivered cost to the United States (i.e., the price should be on a CIF basis).

If the FOB price is concluded to be the most appropriate benchmark, it is all the more important that the FOB Canada price be used. As explained above, the market conditions in Canada are likely to be much more similar to the market conditions in the United States. Almost all of the top 10 ethanol producing states in the United States are located within 1,000 km of the Canada border. Buenos Aires, meanwhile is more than 8,000 km from these states.

Finally, if an FOB price in Argentina is determined to be the most appropriate benchmark, we believe that the FOB price of Argentinian corn actually sold to the United States should be used. Such a price would reflect the price that U.S. purchasers were willing to pay for corn from Argentina, and thus the price would have a connection to the U.S. market.²³

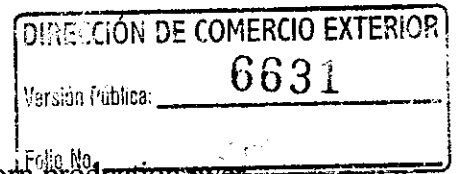
²⁰ Dent corn represents around 99% of the corn grown in the U.S., and most of it is yellow. See <https://ethanol.org/ethanol-essentials/educational-resources>.

²¹ Based on USDA Foreign Agricultural Service figures, <https://apps.fas.usda.gov>.

²² These numbers were all obtained from the United States International Trade Commission website, <https://dataweb.usitc.gov>.

²³ See the Census Bureau, U.S. Department of Commerce: <https://usatrade.census.gov/> for prices of the type of corn used to produce ethanol, purchased from Argentina and sold in the United States.

B. ALLOCATION OF SUBSIDIES



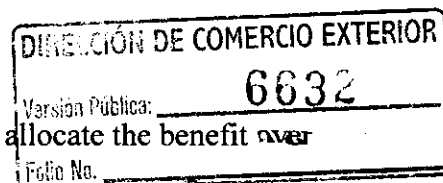
The Preliminary Technical Report allocated the benefits provided to corn production over ethanol and the “secondary products of ethanol production.” The U.S. Grains Council identified these secondary products as “DDGS” or distillers dried grain with solubles. Petitioner had argued that the amount of corn used to produce ethanol in the United States was approximately 139.55 million tons. The U.S. Grains Council argued that the benefits to ethanol had to be allocated between the production of ethanol and DDGS because DDGS is a “*co-product*” in the ethanol production process. From the 56 pounds that the Preliminary Technical Report determined a bushel of corn weighed, approximately one-third of that weight was subtracted for DDGS and the subsidy to ethanol was calculated based on 38.5 pounds a bushel of corn starch. The U.S. Grains Council argued that DDGS is a “*co-product*” of ethanol, meaning that the product will have gone through no further processing from the subject merchandise at issue. In support of its argument, the U.S. Grains Council cited to the WTO panel’s decision in *China – Antidumping and Countervailing Duty Measures on Broiler Products From the United States (China – Broiler Products)*.²⁴

First, the allocation argument is premised on an assumption that U.S. producers of ethanol actually derive commercial value from DDGS as a “*co-product*”, such that DDGS production should also be considered to have benefitted from the reduced price of the corn going into ethanol production. In U.S. proceedings, a party seeking a calculation adjustment has the burden of showing that the adjustment is appropriate and accurate.²⁵ In this case, the U.S. producers have failed to participate and have not provided any of the information necessary to make an accurate adjustment. There is a lack of evidence regarding how many ethanol producers actually produce and sell DDGS as a “*co-product*” and what their yields of DDGS are. Given the lack of participation by the U.S. ethanol producers, it cannot be assumed that all U.S. ethanol producers also produce and market DDGS, or that the allocation proposed by the U.S. Grains Council is in any way reflective of the actual commercial experience of U.S. ethanol producers. Rather, the lack of participation by the U.S. ethanol producers is reason for treating the allocation argument as being forfeited and to conclude that no such adjustment is warranted.

Second, it is incorrect to characterize DDGS as a “*co-product*.” The Peruvian authority found that DDGS is not a “*co-product*,” but rather is a downstream product to the production of ethanol that is made from an ethanol by-product (stillage). Because DDGS is not actually produced

²⁴ WT/DS427/R, adopted 2 August 2013.

²⁵ See, e.g., *Evonik Rexim (Nanning) Pharm. Co. v. United States*, 253 F. Supp. 3d 1364, 1377 (Ct. Int’l Trade 2017) (explaining that a party seeking a by-product offset to normal value in the antidumping context generally must “demonstrate that there was a quantity of by-product generated during the period of review and that the by-product had commercial value” and that the burden of substantiating the offset falls on the respondent).



during the ethanol production process, the Peruvian authority did not allocate the benefit over DDGS, and instead limited the benefit to ethanol.²⁶

DDGS must be further refined in order to be sold as animal feed or for other sources. Once ethanol is produced, DDGS goes through a series of steps before it can be sold for feedstock. The water and solids remaining after distillation of ethanol are called whole stillage. Whole stillage is comprised primarily of water, fiber, protein and oil. This mixture is centrifuged to separate coarse solids from liquid. The liquid, called thin stillage, is subjected to an additional centrifugation step to extract oil before going through an evaporator to remove additional moisture to produce condensed distiller's solubles (syrup), which contains about 30 percent dry matter. Condensed distillers solubles (CDS) can be sold locally to cattle feeders or combined with the coarse solids fraction and dried to produce dried distiller's grains with solubles (DDGS). The coarse solids, also called wet cake, contain about 35 percent dry matter and can be sold to local cattle feeders without drying, dried to produce dried distiller's grains, or mixed with condensed distiller's solubles and dried to produce DDGS (88 percent dry matter).²⁷

The Peruvian authority recognized that, although the U.S. argued that ethanol and distilled grains are made from the same material input (as it has in this case), in the ethanol production process, specifically in the distillation stage, ethanol is collected to remove contaminate (generally water) to produce pure ethanol. The water and solids remaining after distillation of ethanol is called whole stillage, which then goes through a series of steps before it can be sold as DDGS. Ethanol's production process, therefore, results in a residual fermented mixture, which is not subject to the investigation and has no known independent value. That makes DDGS a downstream product of ethanol.

The Peruvian authority, as a result, did not allocate the subsidy to DDGS. It correctly explained that decisions under Article 14 of the SCM Agreement indicate that the investigating authority should calculate the subsidy amount based on the benefit conferred exclusively to the product that receives that subsidy.²⁸ Similarly, the U.S. Commerce Department does not allocate subsidies over the production of downstream products such as DDGS.²⁹

Therefore, the subsidy amount should be allocated exclusively to ethanol.

²⁶ See Peru Determination at para. 838.

²⁷ Gerald Shurson, *Precision DDGS Nutrition*, U.S. Grains Council 13 (May 2018), available at https://grains.org/wp-content/uploads/2018/07/USGC-DDGS-Handbook-2018_07-WEB.pdf.

²⁸ Peru Determination at para. 836. "The provisions of Article 14 of the SCM Agreement state that the investigating authority must calculate the amount of subsidies investigated on the basis of the benefit conferred exclusively to the receiver thereof [in this case producers of ethanol]."

²⁹ See *Supercalendered Paper from Canada; Final Results of Countervailing Duty Expedited Review*, 82 Fed. Reg. 18,896 (Apr. 24, 2017), and accompanying Issues and Decision Memorandum at 127.

Subsidy allocation to downstream products is different from subsidy allocation to non-subject merchandise, which was the issue in the *China – Broiler Products* case cited by the U.S. Grains Council. In that case, subsidies were granted to the corn and soybean industries, which were then passed through to chicken products. Some chicken products were subject to the investigation, while others were not.³⁰ The issue in *China – Broiler Products* was about determining whether the subsidy amount at issue applied to all chicken products, or only broiler chicken products.³¹ These non-subject chicken parts were not downstream products that originated from the productions of subject merchandise, like DDGS, but rather separate products altogether with no direct link to subject merchandise. And unlike the non-subject chicken parts in *China – Broiler Products*, DDGS does not exist without further processing.

Third, what information the U.S. Government and U.S. trade associations did provide with respect to adjustments is clearly inadequate. Not only is the breakdown that they provided for DDGS, as they admit, only “approximate,” but this breakdown is from a 2008 publication,³² so it is not at all clear that this ratio would be applicable for the POI. Thus, they have failed to prove that this adjustment would be appropriate. As explained above, given the failure of the U.S. producers to participate in this proceeding, this adjustment should simply be denied.

If DDGS is considered a “co-product”, the allocation of a portion of the benefit to DDGS should take into account the fact that: (1) the allocation used in the Preliminary Technical Report was based on an approximate figure that is outdated; and, allocation based on weight does not fairly reflect the relative benefit provided to ethanol versus DDGS. As an initial matter, all of the corn received by ethanol producers is used in the ethanol production process. The weight-based allocation creates a fiction that a portion of the corn benefits only DDGS, which is not true. DDGS is produced from waste left over from the ethanol production process. There is no logical reason to use the weight of the corn that ends up as waste for purposes of allocating the benefit. In fact, in the *China – Broiler Products* case, the United States argued that weight-based production cost allocations could be an unreasonable allocation methodology for co-products and argued in favor of the respondents’ proposed cost allocations for co-products based on relative sales value.³³

Any allocation that is done should use the relative sales value of ethanol versus DDGS for the allocation. Ethanol reflects an estimated 80-85% of revenue for U.S. ethanol producers that also produced DDGS, while DDGS reflects only an estimated 15-20% of revenue.³⁴ Thus, to the

³⁰ Panel Report, *China – Anti-Dumping and Countervailing Duty Measures on Broiler Products*, WT/DS427/R, adopted 2 August 2013, para. 7.262.

³¹ *Id.*

³² Exhibit US-12 to USTR Response.

³³ *Id.* paras. 6.41, 6.63, 7.141.

³⁴ Iowa State University, Monthly Profitability of Ethanol Production, available at <https://www.extension.iastate.edu/agdm/energy/xls/d1-10ethanolprofitability.xlsx> (economic model showing average revenue from ethanol per bushel of corn as \$4.00 during 2017 and

extent that the benefit derived from the reduced price for corn is allocated between ethanol and DDGS, at least 80% of the benefit should be allocated to ethanol.

C. AVERAGE USEFUL LIFE ("AUL")

As set forth in the Petition, the U.S. Department of Commerce makes a distinction between recurring benefits and non-recurring benefits. This characterization affects both which programs should be included in the response and the calculation of the benefits from those programs.

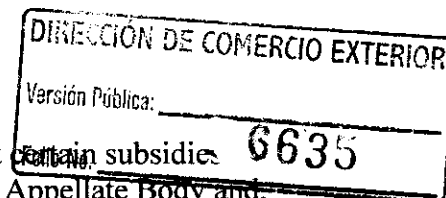
In particular, under U.S. law, the U.S. Department of Commerce will allocate (expense) a "recurring" benefit to the year in which the benefit is received. Recurring benefits are typically subsidies that are received on an automatic basis (subject to availability of funds), do not require the government's express authorization or approval, and are not tied to the capital structure or capital assets of the firm. Examples of the types of programs that Commerce normally treats as providing recurring benefits are: direct tax exemptions and deductions; exemptions and excessive rebates of indirect taxes or import duties; provision of goods and services for less than adequate remuneration; price support payments; and worker assistance. Thus, for example, with a calendar year 2017 period of investigation (POI), the administering authority would examine tax exemptions claimed in that year, but would not look at tax exemptions claimed in prior years.

"Non-recurring" benefits are normally allocated over the AUL of the renewable physical assets used in the production of subject merchandise.³⁵ Non-recurring benefits typically require the government's express authorization or approval and are provided for, or tied to, the capital structure or capital assets of the firm. Examples of the types of programs that the U.S. Department of Commerce normally treats as providing non-recurring benefits are: equity infusions, grants, plant closure assistance, debt forgiveness, coverage for operating losses, debt-to-equity conversions, provision of non-general infrastructure, and provision of plant and equipment.

Under WTO law there is a presumption that non-recurring subsidies will be measured over their AUL. The Panel in *United States – Countervailing Measures Concerning Certain Products from the European Communities* stated that *both* the participants in that dispute agreed that "it is a normal and accepted practice . . . for the importing Member to presume that a non-recurring subsidy will provide a benefit over a period of time, which is normally presumed to be the

average revenue from DDGS per bushel of corn as \$0.88 during 2017); Pennsylvania State University, 11.2 Ethanol Production and Economics, available at <https://www.e-education.psu.edu/egee439/node/720> ("The revenue streams are market driven; ethanol is the plant's most valuable product and typically generates 80% of the total revenue. The DDGS represents 15-20% of the revenue, and CO2 represents a small amount of revenue.").

³⁵ 19 C.F.R. § 351.524(b)(1) ("The Secretary will normally allocate a non-recurring benefit to a firm over the number of years corresponding to the average useful life ('AUL') of renewable physical assets").



average useful life of assets in the relevant industry.”³⁶ The principle that certain subsidies should be allocated over time has also been recognized, implicitly, by the Appellate Body and, explicitly, by the Informal Group of Experts.”³⁷

As noted above, the U.S. normally allocates “non-recurring” benefits over the AUL of the renewable physical assets used in the production of subject merchandise.³⁸ Under the U.S. Internal Revenue Service Rules, tangible assets used to convert corn to ethanol have a recovery period of ten (10) years (Code Sec. 168(g)). The U.S. Department of Commerce has used a ten-year AUL for a similar product, biodiesel, in two recent countervailing duty cases involving Indonesia and Argentina.³⁹ Accordingly, a ten-year AUL is appropriate for this case.

Thus, financial contributions given as far back as 2008 can still be providing a benefit to U.S. ethanol producers if the benefit provided was a non-recurring benefit. For these programs, the benefit during the period of investigation would be roughly 1/10th of whatever non-recurring benefit was received during the ten-year period.

Yet USTR failed to apply this methodology in responding to the questionnaire in this case. Instead, for non-recurring subsidies, USTR only provided information on any new payments received in the period of investigation (calendar year 2017), rather than receipt of benefits over the AUL (2008 to 2017).⁴⁰ This resulted in a substantial underreporting of benefits and has created gaps in the record.

³⁶ Appellate Body Report, *United States – Countervailing Measures Concerning Certain Products from the European Communities*, WT/DS212/AB/R, adopted 9 December 2002, para. 12 n.23, quoting Panel Report, *United States – Imposition of Countervailing Duties on Certain Hot-Rolled Lead and Bismuth Carbon Steel Products Originating in the United Kingdom*, WT/DS138/R and Corr.2, adopted 7 June 2000, para. 7.75 (as upheld by the Appellate Body Report, WT/DS138/AB/R).

³⁷ Commercial Practices Subdirector, Preliminary Technical Report (“Preliminary Technical Report”), FN. 26 citing Report by the Informal Group of Experts to the Committee on Subsidies and Countervailing Measures, G/SCM/W/415/Rev.2, 15 May 1998, p. 3.

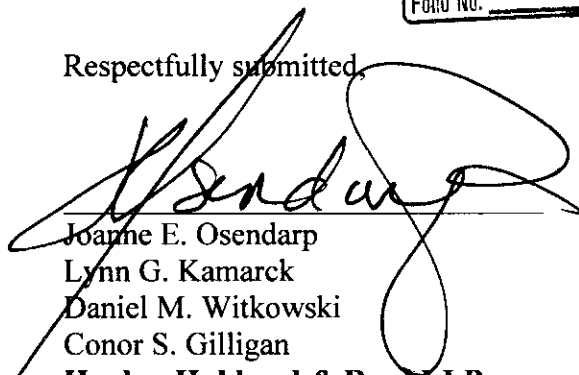
³⁸ *Norsk Hydro Canada, Inc. v. United States*, 472 F.3d 1347, 1350 (Fed. Cir. 2006) (citing 19 C.F.R. § 351.524(b)(1)-(d) (“When a [respondent] receives a non-recurring benefit, as occurred here, the benefit must be amortized over the ‘average useful life’ of the subsidy.”)).

³⁹ See Issues and Decision Memorandum for the Final Determination in the Countervailing Duty Investigation of Biodiesel from the Republic of Indonesia (Nov. 6, 2017); Issues and Decision Memorandum for the Final Determination in the Countervailing Duty Investigation of Biodiesel from the Republic of Argentina (Nov. 6, 2017).

⁴⁰ For example, for several of the initiated grant programs that are tied to capital assets, which would be considered non-recurring programs under U.S. law, USTR only provided information for either a one or two-year period, as opposed to the ten-year period that would be required under U.S. law. See, e.g., responses to the Federal Value-Added Agricultural Market

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	
Versión Pública:	_____
Folio No.	6636

Respectfully submitted,



Joanne E. Osendarp

Lynn G. Kamarck

Daniel M. Witkowski

Conor S. Gilligan

Hughes Hubbard & Reed LLP

1775 I Street, NW, Suite 700

Washington, DC 20006-2401

Tel: (202) 721-4740

Development Program Grants, North Dakota Industrial Commission Renewable Energy Program
Grants, Virginia Subsidy for the Production of Biofuels from Agriculture and Arboriculture
Pennsylvania Alternative Fuels Technology Innovation Incentive Program.



El progreso
es de todos

Mincomercio

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR
Versión Pública: _____
Folio No. **6637**

Bogotá D.C., 13 de Agosto de 2019



2-2019-023453

Señor

YUE HENG LOKE

Assistant General Counsel

yueheng.loke@ustr.eop.gov

EMBAJADA DE LOS ESTADOS UNIDOS EN COLOMBIA

CARRERA 45 NO. 24 B - 27

BOGOTA

CUNDINAMARCA

Asunto: Comunicación de la Resolución 164 del 31 de julio de 2019

Respetado señor Loke:

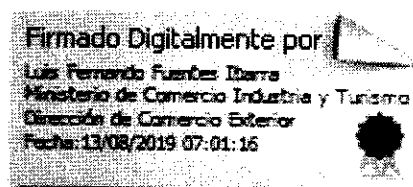
De manera atenta, le informo que mediante la Resolución 164 del 31 de julio de 2019, publicada en el Diario Oficial 51036 del 5 de agosto de 2019, la Dirección de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo prorrogó los términos para presentar alegatos de conclusión y convocar al Comité de Prácticas Comerciales para la presentación del Informe Técnico Final, dentro de la investigación de carácter administrativo abierta mediante la Resolución 006 del 24 de enero de 2019.

Así mismo, me permito solicitar su valiosa colaboración para transmitir a los productores y exportadores estadounidenses del producto investigado, la información sobre la expedición de la mencionada Resolución 164 de 2019, la cual puede ser consultada en la siguiente URL de este Ministerio:

<http://www.mincit.gov.co/mincomercioexterior/defensa-comercial/investigaciones-por-subsucciones/investigaciones-por-subsucciones-en-curso/alcohol-carburante-etanol>.

Me permito expresar mi agradecimiento por la atención a la presente.

Cordialmente,



Cc
Cc **Director de Comercio Exterior**
Cc
En

www.mincit.gov.co



El progreso
es de todos

Mincomercio

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

LUIS FERNANDO FUENTES IBARRA
DIRECTOR DE COMERCIO EXTERIOR

Folios: 1
Anexos: 0

Anexo: RESOLUCIÓN 164 DEL 31 DE JULIO DE 2019
PRÓRROGA ALEGATOS Y CONVOC CPC.pdf

COPIAEX EMBAJADA DE LOS ESTADOS UNIDOS EN COLOMBIA
T: MICHAEL CONLON
MICHAEL.CONLON@FAS.USDA.GOV

EMBAJADA DE LOS ESTADOS UNIDOS EN COLOMBIA
BENJAMIN RAU
BENJAMIN.RAU@FAS.USDA.GOV

EMBAJADA DE LOS ESTADOS UNIDOS EN COLOMBIA
SHEPHERDLW@STATE.GOV
SHEPHERDLW@STATE.GOV

EMBAJADA DE LOS ESTADOS UNIDOS EN COLOMBIA
MOISES HUERTA
MOISES.HUERTA@FAS.USDA.GOV

Copia Int: LUCIANO CHAPARRO BARRERA
SUBDIRECCIÓN DE PRÁCTICAS COMERCIALES

PROFESIONAL ESPECIALIZADO

Copia Int: HADER ANDRES GONZALEZ MOSQUERA - CONT
SUBDIRECCIÓN DE PRÁCTICAS COMERCIALES.

PROFESIONAL UNIVERSITARIO

Elaboró: HADER ANDRES GONZALEZ MOSQUERA -
CONT

Revisó: ELOISA ROSARIO FERNANDEZ DE DELUQUE

Aprobó: LUIS FERNANDO FUENTES IBARRA

Calle 28 N° 13A -15 / Bogotá, Colombia
Código Postal 110311 - Nit. 830115297-6
Commutador (571) 6067676 – Línea Gratuita 01 8000 958283
Email: info@mincit.gov.co
www.mincit.gov.co



ORGANIZACIÓN