NACIONES
UNIDAS

TD

Conferencia de las
Naciones Unidas sobre
Comercio y Desarrollo

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.1/EM.14/2
24 de octubre de 2000

ESPAÑOL
Original: INGLÉS

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO
Comisión del Comercio de Bienes y Servicios
y de los Productos Básicos
Reunión de Expertos en Efectos de las Medidas
Antidumping y de las Medidas Compensatorias
Ginebra, 4 a 6 de diciembre de 2000
Temas 3 y 4 del programa provisional

LOS EFECTOS DE LAS MEDIDAS EN MATERIA DE DERECHOS ANTIDUMPING Y COMPENSATORIOS EN EL COMERCIO DE LOS ESTADOS MIEMBROS, EN PARTICULAR LOS PAÍSES EN DESARROLLO

PRINCIPALES CUESTIONES Y MOTIVOS DE PREOCUPACIÓN QUE HAN DE EXAMINARSE A LA LUZ DE EXPERIENCIAS CONCRETAS PRESENTADAS POR EXPERTOS NACIONALES

Nota de antecedentes preparada por la secretaría de la UNCTAD

Resumen operativo

Las medidas en materia de derechos antidumping y compensatorios son arbitrios legítimos permitidos por las normas del GATT/Organización Mundial del Comercio (OMC) y constituyen en la actualidad las medidas comerciales correctivas más frecuentemente utilizadas. En el último decenio se han iniciado y notificado al GATT/OMC 2.500 medidas antidumping y casi 300 medidas en materia de derechos compensatorios. El refuerzo de las disciplinas multilaterales relativas a las salvaguardias -inclusive la prohibición y eliminación de las limitaciones voluntarias de las exportaciones y los compromisos para poner término gradualmente a los contingentes del Acuerdo Multifibras (AMF) en el marco del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (AVT)- parece haber provocado una mayor utilización de las medidas antidumping. Ciertos países y sectores de productos -como el acero y los textiles- han sido objeto de esas medidas en mayor grado que otros.

GE.00-52887 (S)

Al mismo tiempo, se ha recurrido cada vez más a las medidas antidumping por parte de los usuarios de ellas no tradicionales -especialmente los países en desarrollo-, muchos de los cuales han promulgado legislación en materia de derechos antidumping y compensatorios después de la entrada en vigor de los Acuerdos de la OMC.

Los países en desarrollo siguen siendo los principales objetivos a los que van dirigidas las medidas antidumping. Esto produce el efecto de crear inestabilidad e incertidumbre en relación con sus exportaciones, lo cual ha dado lugar a una reducción del volumen de comercio y de las cuotas de mercado para sus mercancías.

El mayor recurso a las medidas antidumping y el creciente número de controversias acerca de éstas han inducido a muchos países, inclusive varios países en desarrollo, a solicitar mejoras en su aplicación. En la presente nota se identifican algunas importantes cuestiones y causas de preocupación que han surgido en el debate en curso sobre las medidas antidumping y compensatorias, las cuales podrían ser abordadas por los expertos a la luz de sus experiencias concretas.

ÍNDICE

	Párrafos	Página
INTRODUCCIÓN	1 - 3	5
1. PANORAMA GENERAL DE LAS TENDENCIAS ACTUALES DE LA APLICACIÓN DE MEDIDAS ANTIDUMPING Y COMPENSATORIAS	4 - 14	6
A. Medidas antidumping	4 - 12	6
B. Medidas compensatorias	13 - 14	8
2. LA APLICACIÓN DE MEDIDAS ANTIDUMPING Y COMPENSATORIAS Y SUS EFECTOS SOBRE LOS ESTADOS MIEMBROS, EN PARTICULAR LOS PAÍSES EN DESARROLLO	15 - 27	9
A. Sectores clave afectados por las medidas en materia de derechos antidumping y compensatorios	16 - 20	9
B. Principales problemas con que se enfrentan los países en desarrollo para defender sus exportaciones presuntamente subvencionadas o en régimen de dumping	21 - 25	12
C. Principales problemas a que hacen frente los países en desarrollo al utilizar las medidas antidumping y compensatorias para proteger sus industrias contra las importaciones que provocan daño	26 - 27	15
3. APLICACIÓN DE LOS ACUERDOS DE LA OMC SOBRE MEDIDAS ANTIDUMPING Y COMPENSATORIAS	28 - 65	16
A. Controversias relacionadas con la aplicación de medidas antidumping y compensatorias	30 - 31	16
B. Labor del Comité de Prácticas Antidumping (OMC)	32 - 33	17
C. Deliberaciones del Grupo ad hoc sobre la Aplicación	34	17
D. Deliberaciones del Grupo Informal sobre las Medidas contra la Elusión	35 - 37	18
E. El Grupo de Trabajo de la OMC sobre la Interacción entre Comercio y Política de Competencia	38 - 40	19

ÍNDICE (continuación)

	Párrafos	Página
3. (continuación)		
F. Deliberaciones en el contexto del proceso actual de "aplicación"	41 - 65	20
Gráficos y cuadros		29
Referencias		36

INTRODUCCIÓN

1. El Plan de Acción de Bangkok (TD/386) prevé, en su párrafo 132, que la labor de la UNCTAD en la esfera del acceso a los mercados deberá orientarse, en primer lugar, a realizar análisis y, cuando proceda, y sobre la base de esos análisis, a promover el consenso, incluso acerca del impacto de las medidas en materia de derechos antidumping y compensatorios. En las consultas del Presidente de la Junta de Comercio y Desarrollo con la Mesa, los coordinadores y las delegaciones interesadas, celebradas el 31 de marzo de 2000, se decidió convocar a una Reunión de Expertos en Efectos de las Medidas Antidumping y de las Medidas Compensatorias. Esta Reunión brindará la oportunidad para que los expertos hagan un análisis de las principales cuestiones relacionadas con la aplicación de medidas en materia de derechos antidumping y compensatorios, que, a su vez, contribuirá a promover el consenso en cuanto a la posible acción a este respecto. En la presente nota se ponen de relieve algunos de los principales motivos de preocupación en el actual debate sobre la aplicación de esas medidas, que tal vez los expertos deseen abordar a partir de sus experiencias concretas.

2. Algunos destacados economistas han señalado que los criterios utilizados para justificar las medidas antidumping no tienen sentido desde el punto de vista económico, ya que no proporcionan una base para que los gobiernos determinen las intervenciones que proporcionarían más beneficios que costos a la economía interna[1]. Sin embargo, y como ningún país propone en estos momentos abolir los sistemas antidumping, la cuestión general de la lógica económica de los derechos antidumping parece caer fuera del ámbito de las deliberaciones de la Reunión de Expertos.

3. Los derechos antidumping (ideados en el Canadá a comienzos del siglo XIX) tenían inicialmente por finalidad hacer frente a una situación en la que la producción se consideraba una actividad que se desarrollaba esencialmente dentro de las fronteras nacionales. Sin embargo, la creciente mundialización de la producción -que implica que los componentes y los insumos de servicios, así como las operaciones de montaje involucrados en la producción de un producto objeto de comercio tengan lugar en distintos países/sitios- ha alterado la función estratégica de las medidas antidumping. En el contexto de la mundialización, estas medidas pueden representar intervenciones estratégicas para proteger los intereses de las empresas nacionales, independientemente del sitio en que tenga lugar su producción, o en la competencia entre esas empresas, cuando pueden utilizarse para socavar la posición de los competidores poniendo término a los insumos de bajo costo. Ello ha dado lugar a la adopción de medidas contra la elusión, al establecimiento de nexos con la política en materia de competencia y al empleo de normas de origen, aspectos que se examinan más adelante.

---

[1] Por ejemplo, Finger, J. M., GATT Experience with Safeguards: Making Economic and Political Sense of Possibilities that the GATT Allows to Restrict Import, 1997.

l. PANORAMA GENERAL DE LAS TENDENCIAS ACTUALES DE LA APLICACIÓN DE MEDIDAS ANTIDUMPING Y COMPENSATORIAS

A. Medidas antidumping

4. Desde el comienzo de la Ronda Uruguay, y sobre todo desde la entrada en vigor de los Acuerdos de la OMC, el cambio más notable en materia de medidas antidumping es el número y diversidad de los países que recurren a ellas. Antes de la Ronda, los usuarios primordiales de esas medidas eran las naciones desarrolladas, que se considera que tienen mercados relativamente abiertos y liberalizados, como Australia, el Canadá, los Estados Unidos y la Unión Europea (UE)[2].

5. En el último decenio (es decir, 1990-1999), se iniciaron y notificaron 2.483 casos antidumping (véase el gráfico E). De ellos, casi un 50% fueron iniciados por la UE, Australia, los Estados Unidos, y el Canadá (véase el cuadro I). Además, los usuarios no tradicionales, inclusive muchos países en desarrollo, recurrieron cada vez más a esas medidas; a ellos corresponden 965 casos, es decir, el 39% del número total de los casos antidumping iniciados durante ese período. Su creciente utilización de esas medidas se debe a las presiones cada vez mayores sobre sus gobiernos para promulgar legislación antidumping a fin de proteger las industrias internas contra todo daño causado por las importaciones, tras la significativa reducción y eliminación de sus aranceles aduaneros y medidas no arancelarias durante la Ronda Uruguay y después de ella.

6. En el período 1990-1994, de los 1.254 casos antidumping iniciados, 867 (es decir, el 69%) correspondieron a las naciones desarrolladas[3] y 387 casos (es decir, el 31%) a los países en desarrollo, incluso las economías en transición. Durante los cinco primeros años de vigencia de los Acuerdos de la OMC (es decir, 1995-1999), se iniciaron 1.229 casos antidumping, de los cuales 651 (es decir, el 53%) correspondieron a las naciones desarrolladas y 578 (o sea, el 47%) a los países en desarrollo, inclusive las economías en transición. Como se muestra en los gráficos A y B, el número de casos antidumping iniciados por los países en desarrollo aumentó pues en un 16% en el segundo quinquenio.

7. Sin embargo, los países en desarrollo han seguido siendo el principal objetivo de las medidas antidumping (véanse los gráficos C y D). Durante el período 1990-1994, 469 (es decir, un 37,4%) de 1.254 casos se referían a las importaciones de naciones desarrolladas, frente a 785 casos (o sea, un 62,6%) iniciados contra las importaciones de los países en desarrollo y las economías en transición. Durante los primeros cinco años de vigencia de los Acuerdos de

---

[2] Véase GATT, Instrumentos Básicos y Documentos Diversos, 33º Suplemento, 1987: 225 a 227.

[3] Las expresiones "países desarrollados" y "países desarrollados de economía de mercado", tal como las utiliza la División de Estadística de las Naciones Unidas, incluyen Alemania, Australia, Austria, Bélgica, el Canadá, Dinamarca, España, los Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Islandia, Islas Feroe, Irlanda, Israel, Italia, el Japón, Luxemburgo, Nueva Zelandia, Noruega, los Países Bajos, Portugal, el Reino Unido, Suecia, Sudáfrica y Suiza.

la OMC, 411 (33,4%) de 1.229 casos tenían como objetivo las importaciones de naciones desarrolladas y 818 (o sea, un 66,6%) iban dirigidos contra las importaciones de países en desarrollo y economías en transición.

8. Durante el período 1990-1994, un 97% de los 1.254 casos fueron iniciados por 15 importantes países usuarios, como sigue: Australia (260), los Estados Unidos (259), la Unión Europea (183), México (139), el Canadá (99), el Brasil (67), la Argentina (60), Nueva Zelandia (30), Turquía (28), Polonia (24), la República de Corea (19), Sudáfrica (16), la India (15), Colombia (14) y Austria (9). Durante el primer quinquenio de vigencia de los Acuerdos de la OMC (es decir, 1995-1999), el 96,7% de los 1.229 casos registrados correspondió a 20 usuarios importantes, a saber: la Unión Europea (189), la India (140), los Estados Unidos (132), Sudáfrica (129), Australia (100), la Argentina (96), el Brasil (68), el Canadá (56), la República de Corea (41), México (37), Indonesia (33), Venezuela (26), Nueva Zelandia (24), el Perú (22), Egipto (21), Israel (21), Malasia (16), Colombia (14), Filipinas (12) y Turquía (11). Aun cuando los principales usuarios (como Australia, los Estados Unidos, México y el Canadá) aplicaron medidas antidumping con menos frecuencia durante 1995-1999, muchos usuarios no tradicionales recurrieron en mayor medida a ellas, inclusive la India, Sudáfrica, la Argentina, la República de Corea e Indonesia (véase el cuadro I).

9. Durante el período 1990-1994, los principales proveedores contra los cuales iban dirigidas esas medidas fueron: China (149), los Estados Unidos (105), la República de Corea (73), el Brasil (65), el Japón (63), la Provincia china de Taiwán (52), Alemania (49) y Tailandia (37). Durante los cinco primeros años de vigencia de los Acuerdos de la OMC (1995-1999), las principales víctimas de las medidas antidumping fueron: China (159), la República de Corea (98), los Estados Unidos (79), la Provincia china de Taiwán (60), el Japón (58), Alemania (50), la India (48), Indonesia (47) y la Federación de Rusia (47). En el último decenio, China ha sido la Parte que ha sido más objeto de medidas antidumping, correspondiéndole un 12,4% del número total de casos notificados en ese período (véase el cuadro II).

10. Los Estados Unidos también han pasado a ser uno de los principales objetivos de las medidas antidumping por parte de sus interlocutores en el comercio, inclusive muchos usuarios no tradicionales, correspondiéndoles un 7,4% del número total de casos. Según la Administración de Importaciones del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, hasta el 30 de junio de 1998 los productos estadounidenses fueron objeto de 163 medidas en materia de derechos antidumping y compensatorios iniciadas por 20 de sus interlocutores comerciales, con inclusión de China y la Provincia china de Taiwán[4]. Otros importantes países contra los cuales han ido dirigidas tales medidas son la República de Corea (a la que corresponde casi un 7% del número total de casos), el Japón (5%), la Provincia china de Taiwán (4,5%), el Brasil (4,3%), Alemania (4%) y la India (3,4%).

11. Otra tendencia interesante, como se ha señalado en un informe reciente[5], es el aumento de las investigaciones antidumping realizadas por terceros países contra la UE en conjunto, incluso

---

[4] Sitio en la Web: http://www.ia ita. Doc.gov/foradcvd/tables.htm.

[5] Investigaciones sobre la defensa comercial de terceros países en relación con las exportaciones de la Comunidad Europea (septiembre de 1999).

en casos en que la reclamación contiene denuncias de dumping por empresas de uno o dos de sus Estados miembros solamente. El informe indicaba que, anteriormente, terceros países solían aplicar medidas antidumping a las importaciones provenientes de uno o varios Estados miembros de la UE, pero no a ésta en conjunto. De hecho, la UE pasaría a ser el principal demandado en casos antidumping si se sumaran todas las medida iniciadas contra sus distintos Estados miembros durante el último decenio (lo que equivaldría a unos 380 casos, es decir, un 15,5% del número total de los iniciados)[6]. Además, ha habido un incremento de los casos antidumping iniciados por los países en desarrollo contra otros países de este mismo grupo. Algunos de ellos han sido objeto de procedimientos de solución de diferencias de la OMC[7].

12. Al 31 de diciembre de 1999 había en vigor 1.080 medidas definitivas en materia de derechos antidumping (inclusive compromisos), que se habían notificado (véase el cuadro III). Más del 30% de ellas (315) las mantenían los Estados Unidos, casi un 18% (190) la UE, el 8% (86) Sudáfrica, cerca del 7,5% (80) México, más del 7% (79) el Canadá y alrededor del 6% (64) la India. Esas medidas han afectado principalmente a China (18,3%), la UE (14,4% y, en la mayoría de los casos, sus distintos Estados miembros), el Japón (7,6%), la Provincia china de Taiwán (5,5%), los Estados Unidos (más del 5%), la República de Corea (5%), el Brasil (4%) y la India (más del 3%).

B. Medidas compensatorias

13. Las medidas compensatorias se han utilizado en menor grado (véase el gráfico K). En el último decenio se iniciaron y notificaron 285 casos de derechos compensatorios. De ellos, 210 (es decir, el 74%) fueron iniciados por naciones desarrolladas y 75 (26%) por países en desarrollo, inclusive economías en transición.

---

[6] Como esto puede comportar costos más altos para la industria de la UE (costo de la cooperación con las autoridades investigadoras, establecimiento de derechos residuales sobre todas las exportaciones de la UE en lugar de las que tienen su origen en un Estado miembro de ésta solamente) y podría aumentar el riesgo de que se aplicaran medidas (las exportaciones totales de la UE podrían servir como base para determinar la existencia de daño), las importaciones objeto de investigación serían con más frecuencia superiores al umbral de minimis.

[7] Véase, por ejemplo *Venezuela-Investigación antidumping sobre las importaciones de ciertos bienes tubulares para exploración y explotación petrolera* (OCTG), reclamación de México (WT/DS23); *Guatemala-Investigación antidumping sobre el cemento Portland procedente de México,* reclamación de México (WT/DS60); *Tailandia-Derechos antidumping sobre los perfiles de hierro y acero sin alear y vigas doble T procedentes de Polonia,* reclamación de Polonia (WT/DS122/1); *Guatemala-Medida antidumping definitiva aplicada al cemento Portland gris procedente de México,* reclamación de México (WT/DS156); *Ecuador-Medida antidumping provisional aplicada al cemento procedente de México,* reclamación de México (DS182/1); *Trinidad y Tabago-Determinadas medidas que afectan a las importaciones de pasta procedentes de Costa Rica,* reclamación de Costa Rica (DS185/1); *Trinidad y Tabago-Medida antidumping provisional sobre las importaciones de macarrones y espagueti procedentes de Costa Rica,* reclamación de Costa Rica (DS187/+), y *Ecuador-Medida antidumping definitiva aplicada al cemento procedente de México,* reclamación de México (DS191/1).

14. En el período 1990-1994 se iniciaron 185 casos de derechos compensatorios: 125 (o sea, el 68%) por naciones desarrolladas y 60 (o sea, el 32%) por países en desarrollo (véase el gráfico G). Los principales usuarios de medidas en materia de derechos compensatorios fueron los Estados Unidos (77), Australia (41), el Brasil (24), México (17) y Chile (14). Las principales Partes objeto de esas medidas fueron el Brasil (16), la UE (12), Sudáfrica (10), Italia (8), Venezuela (8), China (7), Malasia (7) y los Estados Unidos (7) (véase el gráfico H). Se ha registrado una disminución del número de investigaciones sobre derechos compensatorios iniciadas desde la entrada en vigor de los Acuerdos de la OMC. Durante el primer quinquenio de funcionamiento de la OMC, se notificaron unos 100 casos, la mayoría de los cuales fueron iniciados por la UE (33) y los Estados Unidos (33) (véase el gráfico I). Las principales Partes contra las cuales iban dirigidos fueron la India (16), Italia (10), la República de Corea (9), la UE (7), Indonesia (6), Tailandia (6), la Provincia china de Taiwán (6) y Sudáfrica (5) (véase el gráfico J).

2. LA APLICACIÓN DE MEDIDAS ANTIDUMPING Y COMPENSATORIAS Y SUS EFECTOS SOBRE LOS ESTADOS MIEMBROS, EN PARTICULAR LOS PAÍSES EN DESARROLLO

15. Las medidas antidumping y compensatorias son vías de recurso comerciales permitidas por las normas del GATT/OMC. Sin embargo, como pueden invocarse con relativa facilidad y en forma selectiva en comparación con otras vías de recurso, las medidas antidumping son actualmente las medidas comerciales correctivas utilizadas con más frecuencia. La aplicación de estas medidas ha pasado a ser un mecanismo mediante el cual los gobiernos pueden ceder ante fuertes presiones proteccionistas de carácter sectorial sin desviarse de la orientación general de su política comercial. Según un estudio de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) de 1996, que es objeto de polémica, un 95% de los casos antidumping tienen realmente por finalidad salvaguardar la industria nacional contra un aumento de las importaciones, y un 5% de ellos se refieren a prácticas anticompetitivas[8].

A. Sectores clave afectados por las medidas en materia de derechos antidumping y compensatorios

16. Las medidas antidumping y compensatorias iniciadas durante el último decenio abarcan un gran número de líneas arancelarias. Como se indica en el gráfico F, los sectores más afectados por los casos antidumping son los siguientes: metales y manufacturas de metales (a los que corresponden 727 casos iniciados, es decir, casi el 30% del número total de ellos); productos químicos (404 casos, es decir, el 16%); plásticos (282 casos, o sea, el 11%); maquinaria y equipo eléctrico (254 casos, es decir, el 10%); textiles y vestido (197 casos, o sea, casi el 8%); pasta de papel (111 casos, o sea, el 4,5%), y piedra, yeso y cemento (91 casos, es decir, casi el 4%). En el gráfico L se indican los productos que han sido objeto de un mayor número de medidas compensatorias. Se trata de metales comunes (118), alimentos precocinados (44), animales vivos y productos de origen animal (26), textiles (21), productos de origen vegetal (15),

---

[8] Departamento de Economía de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos. Trade and Competitions: Frictions after the Uruguay Round (nota de la secretaría), OCDE, París, 1996.

plásticos (13) y productos químicos (11). Después del refuerzo de las disciplinas multilaterales relativas a las salvaguardias -inclusive la prohibición y eliminación de las limitaciones voluntarias de las exportaciones, y la supresión gradual de los contingentes del AMF en el marco del ATV-, ha habido claros indicios de una mayor utilización de las medidas antidumping y compensatorias en ciertos sectores, sobre todo los productos del acero y los textiles.

17. En un reciente informe de Barringer y Pierce (2000)[9] se señalaba que la industria estadounidense del acero había atravesado en los tres últimos decenios por los siguientes períodos de protección: "acuerdos de limitaciones voluntarias (ALV) de 1969 a 1974; un mecanismo de precios de intervención de 1978 a 1982; un decenio de nuevos ALV, de 1982 a 1992, y, por último, la era más reciente de una doble serie de masivos litigios en materia de derechos antidumping y compensatorios (1992-93 y 1998-99)". Según el informe, tras la expiración de la segunda serie de ALV en marzo de 1992, la industria estadounidense del acero presentó en junio de 1992 peticiones de medidas antidumping y compensatorias contra prácticamente todos los productos laminados planos de acero de 21 países, que afectaron las compras anuales de los consumidores estadounidenses en el exterior por valor de 3.500 millones de dólares de los EE.UU. Aun cuando las investigaciones se desarrollaron como en la forma prevista por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, la Comisión del Comercio Internacional de este país rechazó al final alrededor de la mitad de las peticiones por inexistencia de daño. Se establecieron derechos antidumping y compensatorios sobre los productos abarcados por las restantes peticiones. En el informe se indica que, al 1º agosto de 1999, de las 286 órdenes antidumping de los Estados Unidos, 110 (es decir, el 37%) se referían al acero.

18. Aunque el establecimiento de elevados derechos antidumping y compensatorios sobre los productos del acero les costó a los consumidores de los Estados Unidos miles de millones de dólares[10], los intereses de exportación de los países afectados por esas medidas también eran importantes. Según los datos sobre el comercio de los Estados Unidos[11], las exportaciones

---

[9] Barringer, W. H. y Pierce, K. J. Paying the Price for Big Steel, $100 million in Trade Restraints and Corporate Welfare, 30 Years of the Integrated Steel Companies' Capture of U.S. Trade Policy, 2000: 51 a 110.

[10] Por ejemplo, durante el período comprendido entre el 1º de octubre de 1998 y el 30 de septiembre de 1999 se importaron láminas de acero resistentes a la corrosión del Japón por valor de 13 millones de dólares de los EE.UU. y chapa de acero cortada a medida del Reino Unido por valor de 1,9 millones dólares. Ambos países eran objeto de órdenes de establecimiento de derechos antidumping. Los importadores de los Estados Unidos exigieron depósitos de derechos antidumping por valor de 3,5 millones y 2 millones de dólares de los EE.UU., respectivamente, en relación con esas importaciones. Los montos totales depositados en relación con todas las importaciones objeto de las órdenes de establecimiento de derechos antidumping/compensatorios (acero y no acero) durante este período ascendieron a 391 millones de dólares (depósitos en relación con derechos antidumping) y 16,9 millones de dólares (depósitos de derechos compensatorios). Departamento del Tesoro de los Estados Unidos, Servicio de Aduanas, AD/CVD Annual Report Fiscal Year 1999. Véase ibíd., pág. 81, nota 92.

[11] Véanse las estadísticas comerciales de la Oficina del Censo de los Estados Unidos, serie de 1999, citadas en el trabajo de Inge Nora Neufeld: Antidumping and countervailing

argentinas de *alambrón de acero al carbono* a los Estados Unidos bajaron en un 96% tras dictarse la orden, y el volumen de exportación disminuyó desde 68.335 toneladas netas en 1983 a 2.756 en 1997 (el año subsiguiente al establecimiento del derecho). Las exportaciones del mismo producto provenientes de México también se redujeron en un 94%, pasando de 2.882 toneladas en el año anterior a la imposición del derecho a 112 toneladas un año después. Hay datos de que las importaciones han bajado agudamente, o cesado por entero, en muchos otros casos, como en el de *cable de acero* del Japón y la República de Corea, y las cadenas de rodillos, *excepto para bicicletas*, del Japón.

¿Por qué ha pasado el sector del acero a ser el objetivo primordial de las medidas antidumping y compensatorias? ¿Ha producido esto efectos significativos sobre el comercio?

19. Según la información disponible[12], en el primer quinquenio de vigencia de los Acuerdos de la OMC, casi un 20% de las medidas antidumping iniciadas por la UE se referían a los textiles. Ello significó que la UE fuera el usuario más frecuente de medidas antidumping contra los textiles. Estas medidas estaban dirigidas primordialmente contra las importaciones procedentes de los países en desarrollo. Como muchas de las importaciones de textiles de estos países ya habían sido objeto de restricciones cuantitativas, experimentaron lo que se ha descrito como una situación de "doble enjuiciamiento".

20. Un estudio hecho por la Oficina Internacional de los Textiles y las Prendas de Vestir (ITCB, 1999/2000) de las medidas antidumping aplicadas por la UE en este sector pone de manifiesto que: i) la relación entre el inicio de investigaciones antidumping y las medidas definitivas en relación con los textiles es de alrededor de un tercio, la cifra más baja entre los principales sectores investigados; ii) los productos objeto de las investigaciones han sido principalmente fibras, hilados y tejidos (es decir, productos del segmento inicial de la cadena textil), y iii) el número de medidas en el sector de los textiles fue mayor que el de las aplicadas en otros sectores, a excepción de los productos del acero[13]. En el estudio también se indican casos de recurso reiterado a las medidas antidumping contra varios productos provenientes de diversos países en desarrollo cuyas exportaciones de ellos ya habían sido objeto de restricciones. Por ejemplo, en el caso de las importaciones de tejidos grises de algodón provenientes de China, Egipto, la India, Indonesia, el Pakistán y Turquía, y de la de ropa de cama proveniente de Egipto, la India y el Pakistán, la UE inició repetidas investigaciones entre 1994 y 1997. Estas investigaciones sucesivas han causado preocupación a los países exportadores de productos textiles. Según los análisis llevados a cabo por la Oficina Internacional de los Textiles y las

---

procedures - use or abuse? How to overcome shortcomings of the WTO Agreements (de próxima aparición).

[12] Documento G/ADP/N/series, 1999-2000, de la OMC.

[13] Documentos CR/XxiX/PAK/7, de 6 de julio de 1999, y CR/31/GTM/5, de 17 de mayo de 2000, de la Oficina Internacional de los Textiles y las Prendas de Vestir.

Prendas de Vestir[14], la parte correspondiente a los seis países objeto de las investigaciones en las importaciones totales de tejidos de algodón de la UE bajó desde 121.891 toneladas en 1994 a 88.306 toneladas en 1997. Su cuota de mercado disminuyó desde un 59% en 1993 a un 53% en 1996, y volvió a descender al 41% en 1997. La tasa anual de crecimiento de sus exportaciones al mercado de la UE se redujo agudamente, pasando del 4% en un período anterior (1988-1994) a menos del 10% en el período de la investigación. Al final, el caso fue sobreseído sin que se establecieran derechos antidumping.

¿Dará lugar la eliminación gradual de contingentes del AMF en el marco del ATV a un aumento de las medidas antidumping en este sector como lo han previsto algunos destacados economistas?

B. Principales problemas con que se enfrentan los países en desarrollo para defender sus exportaciones presuntamente subvencionadas o en régimen de dumping

21. Como se he indicado en la sección 1 un 66,6% del número total de medidas antidumping iniciadas durante los primeros cinco años de vigencia de los Acuerdos de la OMC estaban dirigidas contra los países en desarrollo. Ello ha creado inestabilidad e incertidumbre en los mercados de muchos de esos países, afectando tanto a la producción como al empleo. Los efectos negativos de esas medidas sobre los países en desarrollo pueden tener un alcance mucho mayor que el comercio real involucrado, ya que el inicio de casos en relación con medidas antidumping y compensatorias pueden tener repercusiones inmediatas en las corrientes comerciales e inducir a los importadores a buscar fuentes alternativas de suministro. Incluso si, en definitiva no se establecen derechos, como lo demuestra el caso de los tejidos grises de algodón descrito más arriba, el inicio de investigaciones entraña una pesada carga para las partes demandadas, en particular, las de países en desarrollo. En algunos casos, parece que los peticionarios inician procedimientos o amenazan con iniciarlos únicamente para "hostigar" a los importadores, ya que con frecuencia saben que es probable que los resultados de las investigaciones sean negativos y que no están obligados a pagar las costas judiciales de las partes demandadas que ganen el caso. (Por supuesto, si ganan los casos, los exportadores tampoco tienen que pagar las costas judiciales de la rama de producción nacional.) En consecuencia, los proveedores suelen aumentar los precios o retener los suministros para evitar ser objeto de esas medidas.

22. Las investigaciones sobre las medidas antidumping y compensatorias también suelen utilizarlas los proveedores ya establecidos para disuadir a las empresas recién incorporadas al sector que son especialmente vulnerables, ya que por lo común tienen que ofrecer sus productos a precios más bajos. Un caso típico a este respecto fue el de *General Motors of Canada Ltd. y*

[14] Ídem.

Ford Motor Co. of Canada Ltd. c. Hyundai[15]. Otro ejemplo es el caso del salmón entre los Estados Unidos y Chile[16].

23. Las pequeñas y medianas empresas exportadoras de los países en desarrollo tropiezan con dificultades para defender sus intereses debido a la complejidad del sistema y a los costos que implica cooperar en los procedimientos de investigación[17]. Además, por lo general sus gobiernos sólo les pueden proporcionar, en su caso, una asistencia limitada para defender sus casos. Como consecuencia de ello, el porcentaje de casos que dan lugar a la aplicación de medidas suele ser más elevado cuando se trata de las importaciones provenientes de países en desarrollo que en relación con las provenientes de naciones desarrolladas[18].

24. Las normas de la OMC que rigen las medidas antidumping y compensatorias comportan obligaciones con respecto a los procedimientos de investigación, las prácticas administrativas y judiciales, los procedimientos de examen de los países importadores y el posible recurso a los mecanismos de solución de diferencias de la OMC. Los esfuerzos para lograr que las normas de ésta tengan mayor precisión y produzcan resultados más previsibles, con miras a facilitar el comercio, sólo han traído consigo un aumento de su complejidad. En general, el mayor grado de complejidad de los procedimientos en materia de medidas antidumping y compensatorias redunda en forma desproporcionada en detrimento de los países en desarrollo y sus pequeñas empresas, ya que tienen administraciones relativamente menos desarrolladas, un conocimiento incompleto de las leyes, reglamentos y prácticas administrativas de los países importadores, y menos conocimientos especializados para hacer frente a las denuncias de dumping y de subvenciones. Ello les plantea problemas especiales cuando tratan de defender eficazmente sus

---

[15] El caso lo inició la General Motors of Canada Ltd. (GM) y la Ford Motor Co. of Canada Ltd. (Ford) en junio de 1987, sosteniendo que las importaciones de Hyundai reducían fuertemente sus niveles de beneficios y empleo en el Canadá. Por último, el Tribunal Candiense de Importaciones desestimó la petición a esos reclamantes. Para más detalles, véase Canadian Customs and Excise Reports 14 CER, págs. 248 a 255, y 16 CER, págs. 185 a 220. Véase también Gi-Heon Kwon, Transnational Coalitions Among Societal, State and International Actors: GM, Ford and Hyundai in the Canadian Anti-Dumping Case, The World Economy, vol. 18, Nº 6, noviembre de 1995.

[16] Anuncio de la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (Nº 731-TA-768) en el que se informaba de que las dos partes en el caso comportaban intereses pesqueros de Noruega y del Canadá.

[17] Por ejemplo, en América del Norte no es insólito que los exportadores incurran en costos de más de 500.000 ó 1.000.000 de dólares de los EE.UU. para defender sus intereses. Habida cuenta de esos costos, las pequeñas empresas exportadoras de los países en desarrollo apenas pueden ejercer los derechos sustantivos y en materia de procedimiento que teóricamente tienen.

[18] Véase el cuadro IV.2 del GATT, Examen de las políticas comerciales, Estados Unidos, 1994, vol. 1, junio de 1994, que se basa en estimaciones de la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos, la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas -base de datos COMTRADE y la secretaría del GATT. Se reprodujo en el documento TD/B/WG.8/6 de la UNCTAD, de 16 de noviembre de 1995, pág. 36.

derechos e intereses durante los complejos procedimientos. Como consecuencia de ello, algunos exportadores de países en desarrollo prefieren sencillamente retirarse de los mercados.

> *En este contexto, tal vez los expertos deseen presentar ejemplos concretos de: i) las dificultades y problemas con que se enfrentan los gobiernos y empresas de los países en desarrollo, especialmente las pequeñas y medianas empresas, para responder a las denuncias de dumping y concesión de subvenciones y ii) la forma en que el inicio de procedimientos antidumping ha dado lugar al abandono de los mercados o al alza preventiva de precios.*

25. Los países que se encuentran en el proceso de transición a una economía de mercado, sobre todo los que han logrado progresos significativos en sus reformas económicas, siguen siendo considerados por sus principales interlocutores comerciales como "economías no de mercado". Esos interlocutores continúan utilizando criterios discriminatorios (por ejemplo, el empleo de valores sustitutivos de países comparables con economía de mercado) para valorar los factores de producción de las "economías no de mercado". Como esos valores suelen ser arbitrarios[19], se traducen con frecuencia en elevados -a veces sumamente elevados- márgenes de dumping en el caso de los exportadores de dichas "economías no de mercado"[20]. Aunque las metodologías utilizadas en el caso de estas economías son legítimas con arreglo a las normas del GATT/OMC[21], cabe argüir que ya no deberían aplicarse pues se limitan a los países que tienen un monopolio "completo o sustancialmente completo" de su comercio y en los cuales "todos los precios internos los fija el Estado", situación que raras veces existe ahora. Como muchas "economías no de mercado" son también países en desarrollo, su situación de desventaja es también notable[22].

---

[19] Por ejemplo, si el costo de un insumo determinado notificado por el exportador era equivalente a 10 dólares de los EE.UU., pero el mismo insumo costara 20 dólares en el país A y 10 dólares en el país B (ambos países A y B con economía de mercado) las autoridades nacionales del país importador interesado pueden aumentar el margen de los exportadores seleccionando como valor sustitutivo el costo del insumo en el país A.

[20] Por ejemplo, en el caso de los pinceles y cabezas de pinceles de cerda natural procedentes de China, el tipo de derecho antidumping establecido por las autoridades nacionales de los Estados Unidos sobre la base del criterio de "economía no de mercado" era del 351,92%.

[21] Artículo 2.7 del Acuerdo Antidumping y segunda disposición suplementaria del párrafo 1 del artículo VI en el anexo I del GATT de 1994.

[22] Por ejemplo, en el caso de los pinceles y cabezas de pinceles de cerda natural procedentes de China, las importaciones de los Estados Unidos bajaron desde 38 millones de unidades en 1984 (el año antes de que se iniciara el procedimiento antidumping) a 1.233.000 unidades, es decir, a un 3,2% del nivel registrado antes de que se dictara la orden en 1997. Estadísticas comerciales de la Oficina del Censo de los Estados Unidos; 64 FR25011, 10 de mayo de 1999.

¿Pueden darse ejemplos de cuándo la aplicación de una disposición relativa a "economías no de mercado" ha dado lugar al establecimiento derechos antidumping excepcionalmente elevados, o a una utilización más frecuente de las medidas antidumping? ¿Pueden las autoridades competentes explicar cómo tratan de garantizar la imparcialidad al calcular los valores sustitutivos?

C. Principales problemas a que hacen frente los países en desarrollo al utilizar las medidas antidumping y compensatorias para proteger sus industrias contra las importaciones que provocan daño

26. Tras la importante reducción de los aranceles y la eliminación de las medidas no arancelarias por parte de los países en desarrollo, sus gobiernos se enfrentan con crecientes presiones para aplicar medidas en materia de derechos antidumping y compensatorios a fin de proteger sus industrias internas contra todo daño causado por las importaciones[23]. Desde la entrada en vigor de los Acuerdos de la OMC, muchos de estos países han promulgado legislación antidumping[24]. Además, varios países que están en vías de adherirse a la OMC han promulgado también la legislación nacional pertinente o están tomando medidas para hacerlo[25].

27. Muchos países en desarrollo tropiezan con dificultades para aplicar medidas antidumping y compensatorias. La imposición de tales medidas exige disponer de considerables recursos financieros y humanos y conocimientos técnicos para realizar las investigaciones detalladas necesarias a fin de poder cumplir las disposiciones pertinentes de los Acuerdos de la OMC. Si no las cumplen, corren el riesgo de tener que comparecer ante los mecanismos de solución de diferencias de la OMC, donde les resulta difícil defender sus intereses.

¿Pueden proporcionarse ejemplos concretos de las dificultades con que se enfrentan las administraciones de los países en desarrollo para aplicar derechos antidumping y compensatorios, y para cumplir las disposiciones sustantivas y de procedimiento de los Acuerdos pertinentes de la OMC? ¿Pueden los países en desarrollo exponer en detalle los problemas con que han tropezado en los procedimientos de solución de diferencias de la OMC?

---

[23] Hasta el 31 de diciembre de 1999, 31 miembros de la OMC habían aplicado medidas antidumping y 13 miembros medidas compensatorias. Base de datos de la División de Normas de la OMC.

[24] Según los documentos G/ADP/W/413 y G/SCM/W/424 de la OMC, de 17 de abril de 2000, casi 70 miembros de la Organización tienen legislación nacional en materia de derechos antidumping y compensatorios.

[25] Como la Arabia Saudita, China y la Federación de Rusia.

3. APLICACIÓN DE LOS ACUERDOS DE LA OMC SOBRE MEDIDAS ANTIDUMPING Y COMPENSATORIAS

28. Las negociaciones de la Ronda Uruguay sobre las prácticas antidumping dieron lugar a la adopción del tercer acuerdo multilateral sobre esta cuestión (Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT 1994)), que introdujo un mayor grado de previsibilidad en la aplicación de las medidas antidumping. La principal orientación del Acuerdo de la OMC sobre prácticas antidumping (Acuerdo Antidumping) resultante era armonizar las prácticas de los principales usuarios de las medidas en esa época. Sin embargo, el Acuerdo no trajo consigo una limitación del ámbito de aplicación de las medidas antidumping.

29. En comparación con el Código de Subvenciones de la Ronda de Tokio, el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias contenía definiciones más explícitas de las subvenciones[26], y establecía disciplinas más estrictas y más claras en relación con éstas, pero también en lo concerniente a la utilización de derechos compensatorios. Tal vez ello explique la disminución observada del número de investigaciones iniciadas sobre medidas compensatorias desde la entrada en vigor de los Acuerdos de la OMC. Por otra parte, es posible que también haya disminuido la utilización de subvenciones. En todo caso, las medidas antidumping se perciben como "más fáciles" y más "políticamente correctas", ya que no ponen en tela de juicio las políticas gubernamentales de los países exportadores. Como ya no son recurribles las actividades de investigación y desarrollo, la asistencia regional y las subvenciones ambientales, se prevé que aumentará la aplicación de medidas en materia de derechos compensatorios.

A. Controversias relacionadas con la aplicación de medidas antidumping y compensatorias

30. Desde la entrada en vigor del Acuerdo Antidumping de la OMC el 1º de enero de 2000, se han sometido a procedimientos de solución de diferencias de la Organización Mundial del Comercio 24 controversias relacionadas con él (hasta el 22 de junio de 2000), cifra que representa un 12% del número total de controversias ante esta Organización. Los principales peticionarios en esas controversias antidumping han sido México (6), la UE (4), la República de Corea (3), la India (3), Costa Rica (2), los Estados Unidos (2) y el Japón (2); las partes demandadas han sido sobre todo los Estados Unidos (8), la UE (2), Guatemala (2), México (2), la Argentina (2), el Ecuador (2) y Trinidad y Tabago (2). Los principales productos involucrados incluían productos de acero, cemento y fideos y otras pastas.

---

[26] Véase el artículo 1 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias. El Acuerdo define las subvenciones, dividiéndolas en tres categorías (prohibidas, recurribles y no recurribles), según su especificidad.

31. Con respecto a la aplicación de medidas en materia de derechos compensatorios, se han sometido a procedimientos de solución de diferencias de la OMC seis controversias[27]. Los peticionarios eran Filipinas, Sri Lanka, la UE (2), el Canadá y Chile, y las partes demandadas eran el Brasil (2), los Estados Unidos (3) y la Argentina. Las principales mercancías involucradas eran productos agropecuarios.

B. Labor del Comité de Prácticas Antidumping (OMC)

32. El Comité de Prácticas Antidumping se estableció de conformidad con lo dispuesto en el artículo 16 del Acuerdo Antidumping para supervisar la aplicación de éste por los miembros de la OMC y para servir de foro a fin de que los miembros tuvieran "la oportunidad de celebrar consultas sobre cualquier cuestión relacionada con el funcionamiento del Acuerdo o la consecución de sus objetivos".

33. Desde la entrada en vigor del Acuerdo de la OMC, el Comité ha realizado una serie de exámenes de la legislación nacional y de conformidad con las disposiciones del mismo, sobre la base de las notificaciones presentadas por los miembros de la Organización. Durante esos exámenes se plantearon diversas cuestiones, tanto de procedimiento como sustantivas, con respecto a la aplicación del Acuerdo.

C. Deliberaciones del Grupo ad hoc sobre la Aplicación

34. Para aclarar más las cuestiones planteadas por el Comité de Prácticas Antidumping con respecto a la aplicación del Acuerdo, así como para preparar recomendaciones acerca de ellas, se estableció un Grupo ad hoc sobre la Aplicación. En su reciente reunión, el Grupo decidió interrumpir el examen activo de los siguientes temas: el tratamiento de la información confidencial, los métodos de muestreo, las circunstancias especiales, la notificación por los miembros exportadores, las audiencias, la revelación de hechos esenciales, los avisos públicos y la fijación de derechos. De conformidad con la decisión pertinente del Comité de Prácticas Antidumping, el Grupo abordará los nuevos temas siguientes: comparaciones de precios, el volumen de minimis de importaciones, la acumulación, cuestionarios y solicitudes de información, oportunidades para los usuarios industriales y las organizaciones de consumidores de proporcionar información y nuevo examen de los expedidores. El Grupo estudiará estos nuevos temas con miras a elaborar entendimientos o recomendaciones convenidos sobre la aplicación, a fin de que los examine el Comité de Prácticas Antidumping[28]. Se ha sugerido en

---

[27] *Brasil - Establecimiento de derechos compensatorios sobre el coco desecado de Filipinas,* reclamación de Filipinas; *Brasil - Establecimiento de derechos compensatorios sobre el coco desecado de Sri Lanka,* reclamación de Sri Lanka; *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,* reclamación de la UE; *Argentina - Derechos compensatorios sobre las importaciones de gluten de trigo procedentes de las Comunidades Europeas,* reclamación de la UE; *Estados Unidos - Investigación en materia de derechos compensatorios acerca del ganado en pie procedente del Canadá,* reclamación del Canadá; *Estados Unidos - Derechos compensatorios sobre las importaciones de salmón procedentes de Chile,* reclamación de Chile.

[28] Véase el documento G/L/340 de la OMC, de 1º de noviembre de 1999, pág. 3.

general que el Grupo ponga en marcha un programa de trabajo más ambicioso y produzca mayores y más rápidos resultados en la forma de recomendaciones formales sobre la aplicación del Acuerdo Antidumping[29].

D. Deliberaciones del Grupo Informal sobre las Medidas contra la Elusión

35. La Reunión Ministerial de Marrakech que concluyó la Ronda Uruguay decidió remitir la cuestión de las medidas contra la elusión al Comité de Prácticas Antidumping, a fin de que la resolviera. En abril de 1997, el Comité estableció un Grupo Informal sobre las Medidas contra la Elusión para que prosiguiera las deliberaciones y formulara recomendaciones sobre esos problemas, a fin de examinarlas. En octubre de 1997, el Grupo Informal comenzó a estudiar el primer tema del marco convenido, a saber: "¿Qué constituye elusión?" Sin embargo, tras más de dos años de deliberaciones, el Grupo no ha hecho ningún progreso sustancial[30].

36. Las medidas contra la elusión están dirigidas fundamentalmente contra dos fenómenos: a) cuando un exportador sujeto a derechos antidumping monta el producto de que se trate en un tercer país y sigue exportando al mercado en cuestión desde este país (elusión desde un tercer país); y b) cuando las piezas y componentes se exportan al mercado en cuestión y se montan en él (elusión desde el país importador)[31]. Esas medidas son ejemplos de una "mundialización" que provoca una respuesta de política comercial. En ausencia de normas convenidas en el plano multilateral sobre la elusión, varios miembros de la OMC han promulgado unilateralmente legislación en la materia, inclusive la UE, los Estados Unidos, y algunos países en desarrollo como la Argentina, Colombia y México. Se ha indicado que al problema de la elusión puede hacerse frente como una cuestión ligada a las normas de origen o clasificación. Algunos expertos y algunos profesionales especializados en política comercial creen que el problema de la "elusión desde un tercer país" se debe a la ausencia de normas de origen multilateral no preferenciales codificadas de carácter detallado[32]. Como consecuencia de ello, las autoridades investigadoras nacionales de los países importadores han recurrido a veces a prácticas especiales y discrecionales para definir el origen. El Acuerdo de la OMC sobre Normas de Origen establece claramente que en todos los instrumentos de política comercial de la OMC se utilizarán las normas de origen que al final se armonicen. Sin embargo, queda por ver si los resultados

---

[29] Véase el documento G/ADP/M/15 de 1a OMC, de 14 de marzo de 2000.

[30] Véase el documento G/L/340 de 1a OMC, de 1º de noviembre de 1999, pág. 3.

[31] Un caso de medidas contra la elusión relativo a una fábrica de destornilladores se presentó ante un grupo especial del GATT (*CEE - Reglamento relativo a la importación de piezas y componentes*); informe adoptado el 16 de mayo de 1990. Véanse los documentos L/6657 y BISD 37S/132 del GATT.

[32] Vermulst E. Anti-Dumping and Anti-Subsidy Concerns for Developing Countries in the Millennium Round: Key Areas for Reform. Documento presentado en el seminario de la UNCTAD sobre el "Programa Positivo" celebrado en Seúl los días 8 a 10 de junio de 1999, y contenido en UNCTAD, *Positive Agenda and Future Trade Negotiations,* Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra, 2000: 297 y 298.

definitivos de la armonización de esas normas serán idóneos para su utilización en los casos de elusión.

37. Algunos expertos y algunos especialistas en política comercial consideran que una disposición razonable y convenida multilateralmente contra la elusión es preferible a la maraña que hoy día existe. Aun cuando se indica que el proyecto Dunkel de la Ronda Uruguay constituye un punto de partida razonable para proseguir las negociaciones, también se subraya que sería indispensable contar con definiciones precisas de los términos clave[33].

E. El Grupo de Trabajo de la OMC sobre la Interacción entre Comercio y Política de Competencia

38. La primera Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en Singapur en diciembre de 1996, decidió crear un grupo de trabajo para que estudiara las cuestiones relacionadas con la "interacción entre comercio y política de competencia". Al abordar la relación entre la política de competencia y las medidas antidumping, la Conferencia expresó la opinión de que las normas antidumping tenían por finalidad proteger a los competidores del presunto comercio desleal, mientras que las normas de competencia tenían por objeto proteger la competencia. Señaló también que las medidas antidumping eran utilizadas muchas veces por las empresas como instrumento estratégico para restringir o eliminar la competencia en el mercado, ya que incluso la amenaza de tales medidas podía tener efectos restrictivos en la competencia e inducir a los exportadores a que redujesen unilateralmente sus exportaciones, aumentaran sus precios o modificasen el emplazamiento de su producción[34].

39. En cuanto a efectos anticompetitivos de las medidas antidumping y compensatorias, algunos participantes expresaron la opinión de que el Grupo de Trabajo debería estudiar los medios para lograr que hubiera coherencia entre la política comercial y la política de competencia, y que era necesario hacerlo mediante debates sobre las medidas antidumping existentes[35]. No obstante otros se opusieron a la revisión de esas medidas y dijeron que el Grupo debía centrarse más bien en la política de competencia y no ocuparse de las medidas comerciales[36].

40. Ciertos acuerdos regionales, como el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo[37] y el Acuerdo Comercial de afianzamiento de las relaciones económicas entre Australia y

---

[33] Ídem.

[34] Véase el documento WT/WGTC/2 de la OMC de 8 de diciembre de 1998, párr. 140.

[35] Ibíd., párr. 151.

[36] Ibíd., párr. 152.

[37] En virtud del Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo entre la Unión Europea y la mayoría de los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), que entró en vigor el 1º de enero de 1994, no se aplican medidas antidumping y compensatorias entre las partes contratantes. Como consecuencia de la entrada en vigor del Espacio Económico Europeo, todas las medidas antidumping pendientes de la CE que afectaban a los países de la AELC fueron

Nueva Zelandia[38], han logrado sustituir los regímenes antidumping por políticas de competencia. Las medidas antidumping se han suprimido también en el Acuerdo de Libre Comercio entre el Canadá y Chile.

F. Deliberaciones en el contexto del proceso actual de "aplicación"

41. Entre las medidas adoptadas para restablecer la confianza de la comunidad internacional después del fracaso de la Conferencia Ministerial de la OMC en Seattle, en la reunión del Consejo General de la OMC celebrada el 3 de mayo de 2000 se aprobó un programa para abordar las cuestiones y problemas en materia de aplicación. Con arreglo al programa, en el período extraordinario de sesiones del Consejo General de la OMC tuvo lugar la primera ronda de debates del 23 de junio al 3 de julio de 2000 para examinar las propuestas de aplicación, especialmente las reflejadas en la recopilación que figura en el documento Job(99)4797/Rev.3 de la OMC, de 18 de noviembre de 1999, y en los párrafos 21 y 22 del borrador de Texto Ministerial de 19 de octubre de 1999 (documento Job(99)5868/Rev.1) de la OMC. Se decidió también que durante el período extraordinario de sesiones del Consejo General se celebrara la segunda ronda de debates, los días 18 y 19 de octubre de 2000. Los derechos antidumping y compensatorios eran los temas de muchas de esas propuestas.

42. Algunas de las propuestas formuladas para mejorar el Acuerdo Antidumping se refieren a aspectos que [tal vez] necesitan ser modificados y/o perfeccionados para tomar en consideración las diferencias en la producción y los métodos contables. Otros aspectos relacionados con la aplicación son las dificultades que pueden presentarse, no como un incumplimiento de las obligaciones previstas en el Acuerdo Antidumping sino más bien a causa de prácticas nacionales en las que se aprovecha plenamente la flexibilidad que permiten las disposiciones imprecisas y ambiguas del Acuerdo. Se han propuesto las siguientes medidas, que se consideran indispensables para mejorar los regímenes de derechos antidumping y compensatorios:

i) La "regla de la comprobación representativa del 5 por ciento"

43. Para determinar el margen de dumping, se prefiere el valor normal basado en las ventas en el mercado interno a otras alternativas (que requieren cálculos complicados y pueden dar lugar a

---

suspendidas a partir del 1º de enero de 1994 (Reglamento Nº 5/94 de la CE de 22 de diciembre de 1993, Diario oficial (1994) L 3/1). Posteriormente se puso fin al procedimiento contra el carburo de silicio de Noruega (Diario oficial de la CE (1994) L 94/32). Sin embargo, con respecto a Islandia y Noruega se excluyó el sector pesquero, ya que esos países no podían aceptar la política de pesca de la UE. Esta exclusión permitió a la Comisión iniciar, en agosto de 1996, procedimientos sobre derechos antidumping y compensatorios en relación con las importaciones de salmón procedente de Noruega (véase el documento G/ADP/N/22/EEC de la OMC), lo que condujo a la aceptación de un compromiso sobre los precios por parte del Gobierno noruego y de varios exportadores noruegos en 1997).

[38] En virtud del Protocolo suscrito entre Australia y Nueva Zelandia -que entró en vigor el 1º de julio de 1990-, en cumplimiento del Acuerdo Comercial de afianzamiento de las relaciones económicas entre los dos países, éstos acordaron enmendar su legislación comercial para abolir las medidas antidumping entre ellos, y suspender todos los derechos antidumping existentes.

valores normales elevados). Antes de la entrada en vigor del Acuerdo de la OMC, los países importadores utilizaban diferentes bases para calcular el umbral del 5% con objeto de evaluar si las ventas en los mercados internos bastaban para determinar el valor normal. La nota 2 del artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping establece una "regla de la comprobación representativa del 5 por ciento" previsible y transparente. Conforme a esta regla, puede considerarse que las ventas internas insuficientes son las que representaban menos del 5% de la cantidad exportada al mercado de que se trate. Sin embargo, sería aceptable una proporción inferior si su magnitud fuera tal que permitiese una comparación adecuada. La idea en la que se basa esta regla es que los pequeños volúmenes de transacciones pueden entrañar precios que reflejen circunstancias que no son representativas de una situación normal del mercado.

44. Ahora bien, y como han señalaron algunos expertos[39], el problema es que en el Acuerdo Antidumping no se establece claramente cómo debería aplicarse la "regla del 5 por ciento"; la regla, tal como está enunciada actualmente, permite tal vez con excesiva facilidad descartar ventas utilizables. Mientras que algunos miembros de la OMC aplican la "regla del 5 por ciento" con carácter general (es decir, todas las ventas en el mercado interno se miden en función de todas las ventas de exportación del producto de que se trate, y, si se supera la regla, se utilizan todas las ventas en el mercado interno), otros la aplican de forma diferente[40]. Casi siempre los tipos de mercancías que se exportan son diferentes de los que se venden en el mercado interno. En esa situación, a un nivel global se superará la "regla del 5 por ciento". Con todo, en el caso de cada tipo de producto que se exporte puede haber una cantidad relativamente pequeña de un tipo de producto exactamente igual que se venda en el mercado interno, en cuyo caso se puede recurrir a valores normales calculados. Para reducir al mínimo esas ambigüedades y utilizar al máximo los precios reales, resulta evidente que es preciso introducir algunas mejoras en el Acuerdo Antidumping.

> *¿Cuál es la experiencia de su país al utilizar esta disposición? ¿Qué repercusiones ha tenido ésta en la determinación del valor normal? ¿Podría dar lugar la aplicación de esta regla a resultados injustificados? ¿Tiene alguna sugerencia que hacer acerca de cómo enmendar o administrar y aplicar mejor el Acuerdo Antidumping a este respecto?*

ii) Ventas a precios inferiores a los costos de producción

45. En el caso de los productos de ciclo, como los textiles sintéticos (que emplean alto grado de productos petroquímicos), el acero y los semiconductores, puede suceder que haya cierta cantidad de ventas a precios inferiores al precio de costo, en particular cuando el ciclo se halla en

---

[39] Kempton J. y Stevenson C. de Rowe & Maw (Londres). Agreement on Implementation of Article VI of the GATT 1994: Practical Problems and Possible Solutions. Londres: International Trade Law Report, 2000:9.

[40] Ibíd. Por ejemplo, en la UE hay dos etapas: primero, la regla general, y luego una segunda etapa que exige que se aplique la "regla del 5 por ciento" en relación con cada tipo o modelo.

el extremo inferior, un problema característico del ciclo económico. Por lo que respecta a otros productos, como los aparatos electrónicos de consumo y el equipo de automación de oficinas, el ciclo de los productos es más importante porque éstos cambian constantemente. Una vez que se introducen nuevos modelos al doble de precio los viejos modelos son vendidos a menudo a precios muy bajos.

46. Ni el artículo VI del GATT ni los códigos antidumping anteriores tratan de la cuestión de las ventas por debajo del precio de costo. Sin embargo, en 1978 se llegó a un acuerdo oficioso entre los que eran a la sazón los principales usuarios de las medidas antidumping. Este acuerdo fue recogido fundamentalmente por el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping (como se indica en su nota 5): ventas a precios inferiores al costo de producción -umbral del 20 por ciento. Las disposiciones del Acuerdo relativas a las ventas a precios inferiores al costo constituyen un progreso porque proporcionan normas detalladas y, por consiguiente, limitan el grado de discreción con que pueden actuar las autoridades. Sin embargo, las normas son todavía muy restrictivas y permiten constataciones de dumping injustificadas. Así pues, es necesario aumentar la prueba de la cantidad sustancial desde el actual umbral del 20% hasta un porcentaje más elevado. Algunos expertos han propuesto que el umbral se eleve al 40%[41].

¿En qué circunstancias las ventas a precios inferiores al costo reflejan consideraciones comerciales en lugar de una intención de practicar dumping? Si el umbral propuesto refleja las realidades de los ciclos económicos ¿desea usted tomarlo en consideración y tener presente la experiencia adquirida durante la vigencia del Acuerdo? ¿Tiene usted ideas o justificaciones alternativas en relación con otro umbral?

iii) Volumen mínimo de ventas lucrativas

47. Se considera generalmente aceptable ignorar las ventas interiores con precios por debajo del costo en los casos en que el precio medio de venta es inferior al costo medio durante el período de investigación. Sin embargo en la mayoría de los casos la situación es más complicada, el precio medio de venta será superior al costo medio y a pesar de ello habrá un volumen importante de ventas con precio inferior al costo. Se plantean dos cuestiones. ¿Deberían basarse los valores normales en todas las ventas internas, incluidas las que se han hecho con pérdidas? En segundo lugar ¿en qué circunstancias deberían ignorarse los precios de las ventas? La primera cuestión se ha expuesto supra. Sin embargo no hay orientación sobre el volumen mínimo de ventas lucrativas que debe utilizarse para fijar el valor normal (la alternativa es el valor normal reconstruido). Algunos países tienen prescrito en su legislación un volumen explícito (ha de haber un mínimo del 30% de ventas internas con beneficios para que se utilicen los precios lucrativos)[42]. Algunos tienen una directriz oficiosa mínima del 10% de las ventas internas mientras que otros no tienen requisitos mínimos. Se sugiere que los miembros de

[41] Vermulst, op. cit.

[42] Véase el documento de la OMC G/ADP/N/1/MEX/1, de 18 de mayo de 1995: 17.

la OMC apliquen un enfoque coherente porque estos enfoques diferentes pueden producir márgenes de dumping radicalmente diferentes a partir del mismo conjunto de datos.

¿Pueden estos enfoques diferentes producir márgenes de dumping radicalmente diferentes a partir del mismo conjunto de datos? En tal caso ¿qué umbrales se sugiere para establecer un enfoque coherente sobre esta cuestión?

iv) Necesidad de esclarecer las expresiones imprecisas

48. En la determinación de los precios internos el artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping se refiere a las expresiones "curso de operaciones comerciales normales" y "situación especial del mercado". Estas expresiones son vagas e imprecisas y pueden interpretarse de modos diferentes. Por ejemplo la expresión "cursos de operaciones comerciales normales" puede explicarse como "curso de operaciones comerciales normales en cuanto a los precios" (por ejemplo si los precios son inferiores a los costos) o como "curso de operaciones comerciales normales en cuanto a los precios internos cargados a clientes conexos" (a saber precios de transferencia).

49. Otra ambigüedad del artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping se refiere a la utilización de los precios de otras empresas además del costo de producción o de los precios de exportación a un tercer país.

50. Se ha sugerido que se precisa aclarar este artículo con miras a reducir el grado de incertidumbre con que se enfrentan los exportadores y limitar la discreción de las autoridades antidumping.

¿Qué imprecisión en el Acuerdo Antidumping puede dar una flexibilidad excesiva a las autoridades administrativas para determinar el dumping y el daño y para calcular los márgenes de dumping?

v) El problema de un margen de beneficio razonable en los valores normales reconstruidos

51. El artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping estipula que un valor normal reconstruido debe comprender un margen razonable de beneficio. El artículo 2.2.2 suministra ejemplos concretos sobre cómo calcular los márgenes de beneficio. En el caso de las vigas doble T[43], por ejemplo, los Grupos Especiales de la OMC han afirmado que estos métodos son por definición razonables. Sin embargo es un hecho que el margen de beneficio resultante puede ser muy elevado, más del 36% en el caso de las vigas doble T. Por consiguiente se sugiere que existe la necesidad de revisar las disposiciones del Acuerdo Antidumping sobre esta cuestión.

---

[43] Véase el informe del Grupo Especial de Solución de Diferencias de la OMC sobre Tailandia - Derechos antidumping sobre los perfiles de hierro y acero sin alear y vigas doble T procedentes de Polonia. WT/DS/22/R, 28 de septiembre de 2000.

¿Ha tenido experiencia de casos en los que el margen de beneficio razonable calculado de conformidad con el artículo 2.2.2 era insólitamente elevado en relación con el producto correspondiente?

vi) Comparación entre precio de exportación y valor normal

52. El artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping estipula que la comparación entre el precio de exportación y el valor normal se realice sobre la base de comparar la media ponderada con la media ponderada o sobre la base de comparar una transacción con otra, con sujeción, sin embargo, a tres excepciones importantes. En la práctica esta norma se ha considerado más bien vaga y por consiguiente las autoridades nacionales de investigación la han aplicado con discreción. En segundo lugar algunas jurisdicciones adoptan la postura de que la disposición se aplica únicamente a las investigaciones originales y no a los exámenes anuales. En tercer lugar algunas jurisdicciones adoptan la postura de que se permite todavía la determinación del cero entre modelos. Por consiguiente se sugiere que se eliminen las excepciones y que se aclare además que las comparaciones de media ponderada con media ponderada o de transacción con transacción se realicen tanto en las investigaciones originales como en las de examen y no solamente dentro de modelos sino también entre modelos.

¿Qué método aplica usted? ¿Se ha encontrado con casos en que la utilización de un método en lugar de otro tenía repercusiones importantes en el resultado del caso? ¿Se ha encontrado con otros problemas además de los citados aquí?

vii) Métodos de cálculo y ajustes para determinar el valor normal

53. Puede ser a menudo imposible especialmente en los países en desarrollo, distinguir en un almacén la cantidad de insumos internos e insumos importados utilizados en la fabricación de un producto acabado. Las autoridades pueden aprovechar esta excusa para rechazar las peticiones de desgravación fiscal, lo que dará valores normales excesivos y márgenes de dumping elevados.

54. En general las condiciones de los créditos a la exportación se calculan sobre una base neta referida a los precios fábrica. Sin embargo la práctica indica que si las condiciones crediticias no se determinan en un contrato o en una carta de crédito, tienen que ignorarse. Estas disposiciones formales se establecen a menudo en las transacciones de exportación cuando el trato es con clientes extranjeros y luego se deducen de los cálculos sobre el valor de exportación.
Sin embargo, la misma situación en el mercado interno puede variar según sean las relaciones comerciales reales en el mercado nacional, donde en algunos casos las condiciones crediticias no cuentan con el apoyo de un contrato oficial o de una carta de crédito. Esto puede tener como consecuencia que no se tengan en cuenta las condiciones crediticias en la determinación del valor normal pero que se incluyan en la determinación del precio de exportación. Esta asimetría puede desembocar en un resultado de dumping que tenga mucha más relación con la manera de llevar a cabo los negocios que con el concepto de competencia desleal.

¿Se ha encontrado con problemas en relación con la desgravación fiscal, las condiciones crediticias, el nivel de comercio u otras cuestiones de ajuste? ¿Podría ofrecer ejemplos? ¿Debería aplicarse a los países en desarrollo un trato probatorio específico y diferencial?

viii) Margen "de minimis"

55. El artículo 5.8 del Acuerdo Antidumping estipula que no se podrán imponer derechos antidumping si el margen de antidumping es inferior al 2% expresado como porcentaje del precio de exportación. Sin embargo, algunos países han aplicado hasta ahora esta norma únicamente a casos nuevos que no están en examen y a casos de reintegros. El Grupo Especial de la OMC sobre DRAMS (semiconductores para memorias dinámicas de acceso aleatorio) ha aceptado esta interpretación[44]. Se ha propuesto que este margen se eleve al 5%.

¿Beneficiaría realmente en la práctica a los países en desarrollo un aumento del umbral?

ix) Tipo (o umbral para determinar si una "proporción importante" de la industria apoya una demanda antidumping

56. El recurso a una acción antidumping empieza siempre con una demanda recibida de los productores internos de las mercancías que compiten con las mercancías importadas. La demanda de la rama de producción nacional podrá someterse a un análisis de daños si la realiza la rama de producción nacional o se hace en nombre de ella y debe contar con el apoyo de los productores cuya oferta colectiva de estas mercancías constituya el 25% o más de la producción total interna, y más del 50% (en volumen) de los productores debe apoyar la demanda.

57. El umbral para determinar si una "proporción importante" apoya una demanda antidumping no está claramente definido. Podría darse una situación en la que menos del 50% de la producción se considere rama de producción nacional. Utilizar el 25% de la prueba tipo de los demandantes, por ejemplo, es un método literalmente conforme con la OMC. Sin embargo, utilizar el 25% como base para determinar una "proporción importante" podría tener por consecuencia que el análisis de daños se realizara sobre la base de una minoría de la industria. Hay casos en los que es evidente que los demandantes son los productores menos eficientes del mercado y este umbral bajo hace posible que se adopten decisiones relativas a daños sobre la

[44] Véase Informe del Grupo Especial de Solución de Diferencias de la OMC, *Estados Unidos - Imposición de derechos antidumping a los semiconductores para memorias dinámicas de acceso aleatorio (DRAMS) de un megabit como mínimo procedentes de Corea*, WT/DS/99/R, 27 de enero de 2000.

base de una muestra no representativa de la industria. A consecuencia de ello, los distintos miembros de la OMC han utilizado criterios diferentes para definir la "proporción importante".

58. Además, debería señalarse que los criterios bajos utilizados en la práctica se deben también a la interpretación del término "conexo". Según el inciso i) del artículo 4.1 del Acuerdo Antidumping, los productores que estén "vinculados a los exportadores o a los importadores" se excluyen del cálculo, lo que sitúa los umbrales efectivos debajo del 50 y del 25% que figura en el artículo 5.4 del Acuerdo Antidumping. A medida que progrese el proceso de mundialización habrá más empresas ocupadas en la producción nacional y extranjera del mismo producto y, por consiguiente, habrá la tendencia a erosionar cada vez más estos umbrales a lo largo del tiempo. En relación con ello, un tema de especial preocupación es la nota a pie de página del artículo 1.2 del Acuerdo sobre Normas de Origen de la OMC que excluye explícitamente de su ámbito de aplicación la definición de industria nacional en los procesos antidumping puesto que ello permitiría que las autoridades investigadoras siguieran aplicando normas arbitrarias para determinar si un productor nacional es realmente "nacional".

59. Por último, a causa de la confidencialidad, es a menudo imposible verificar las declaraciones de las autoridades de que se han realizado las pruebas del 25 y del 50%. Sin embargo, los grupos especiales de la OMC han afirmado que los exportadores deben demostrar sus argumentos en relación con este punto si desean ponerlo en entredicho.

¿Se ha encontrado un ejemplo de productores que hayan iniciado con éxito acciones antidumping a pesar de constituir una proporción relativamente baja de la producción nacional? ¿Ha visto casos en los que dudó de que se hubieran cumplido las pruebas por no tener acceso a información pertinente?

x) Daños "de minimis" (o volúmenes de importación insignificantes)

60. La norma sobre daños "de minimis" está establecida en el artículo 5.8 en menos del 3% de las importaciones al mercado en cuestión. Algunos miembros de la OMC (por ejemplo, los Estados Unidos) han introducido una norma relativa a la participación en el mercado (a saber, que las importaciones "de minimis" son las que constituyen menos del 1% de la cuota de mercado). El problema con esta disposición es que el consumo total (necesario para calcular la cuota de mercado) a menudo sólo es una estimación. Por este motivo, la prueba del 3% es más fiable y es probable que sea más coherente. Sin embargo, la mayor fiabilidad de la prueba del 3% no cambia el hecho de que sigue siendo una proporción más bien pequeña de las importaciones totales y de que a menudo puede ser una cifra muy pequeña en comparación con el mercado total del producto correspondiente. A consecuencia de ello, a menudo es difícil ver cómo puede argumentarse que una proporción tal de importaciones puede considerarse que causa daños. Se ha propuesto que la cifra se aumente al 5%.

¿Evitaría este aumento en la participación "de minimis" de las importaciones la aplicación de derechos antidumping?

xi) Artículo 3 del Acuerdo Antidumping

61. En relación con la determinación de daños, la aplicación inadecuada del artículo 3 del Acuerdo Antidumping en casos concretos se ha convertido en un tema de preocupación, más que la disposición en sí. En especial debería actuarse con mayor transparencia en el cálculo de los márgenes de daño. Además, aunque deben calcularse el margen de daño y el de dumping, el derecho antidumping debería reflejar el menor de estos dos márgenes.

¿Puede citar algunos ejemplos o comunicar sus experiencias sobre cómo se ha aplicado a casos concretos el artículo 10 del Acuerdo Antidumping?

xii) Norma del derecho inferior

62. Una disposición esencial del artículo VI del GATT (1994), reiterada en el artículo 9, es que el derecho antidumping no superará el margen de dumping establecido. De hecho el texto dice que es deseable que se imponga un derecho inferior si ello basta para eliminar el daño causado (lo que se llama a menudo norma del derecho inferior). Sin embargo, esto no constituye un requisito obligatorio y no todos los miembros lo aplican. Se trata de una cuestión que queda a discreción de la legislación nacional, pero aunque se prescinda de los motivos de equidad va en favor de un interés nacional más amplio aplicar la norma del derecho inferior en lugar de aplicar a la rama de producción nacional afectada lo que constituiría una protección adicional que no se contradiría con las obligaciones del miembro con la OMC. Se ha propuesto que la norma del derecho inferior sea obligatoria.

¿Puede proporcionar ejemplos en los que no se ha aplicado la norma del derecho inferior? ¿Según su experiencia minimiza mucho la norma de derecho inferior el nivel de los derechos impuestos?

xiii) Duración (o reexamen)

63. Las medidas antidumping y de compensación se supone que son temporales. En realidad muchas medidas se han seguido aplicando durante mucho tiempo, a veces incluso decenios. Por ejemplo entre las medidas en vigor el 31 de diciembre de 1999 notificadas por los Estados Unidos a la OMC algunos casos se han mantenido durante casi tres decenios[45]. A pesar de algunos mejoramientos debidos a los reexámenes es evidente que deben introducirse más mejoramientos con miras a prevenir que estas medidas se conviertan en obstáculos a largo plazo al comercio. El problema principal es la dificultad con que se enfrentan los exportadores afectados para determinar que el dumping y los daños probablemente no seguirán ocurriendo ni se repetirán porque el artículo 11.3 del Acuerdo Antidumping permite a las autoridades nacionales administrar sus reexámenes de un modo estricto. Algunos profesionales del comercio

[45] Véase el documento G/ADP/N/59 USA de 18 de abril de 2000.

han sugerido para mejorar la situación que el umbral "tipo" se especifique también claramente en relación con ello y que se aplique antes de que se adopte una decisión sobre si debe seguir adoptándose o no una medida antidumping. Deberían establecerse normas y procedimientos claros para determinar si es probable que el daño persista o se repita[46].

¿Cuáles son sus opiniones y experiencias a este respecto?

xiv) El trato especial y diferencial para los países en desarrollo

64. Si bien el artículo 15 del Acuerdo Antidumping reconoce que los países miembros desarrollados deben tener en cuenta de modo especial la situación particular de los miembros que son países en desarrollo al examinar la aplicación de medidas antidumping esta exposición es únicamente una cláusula de buenas intenciones. Por consiguiente, los miembros en pocas ocasiones o nunca han explorado la posibilidad de introducir remedios constructivos antes de aplicar derechos antidumping contra exportaciones de países en desarrollo.

Sobre la base de su experiencia ¿qué medidas sugiere para proporcionar ventajas importantes a los países en desarrollo?

65. Finalmente debe tratarse una cuestión que se aplica a todos los temas planteados en la última sección relativos a la aplicación.

¿Desea compartir las experiencias y prácticas nacionales de su país en relación con los temas específicos planteados y sugerir medios para responder a las preocupaciones específicas que pueden haber surgido durante la aplicación del Acuerdo Antidumping?

---

[46] Vermulst E. Anti-Dumping and Anti-Subsidy Concerns for Developing Countries in the Millennium Round: Key Areas for Reform. Documento presentado en el taller de Seúl de la UNCTAD sobre el "Programa positivo" celebrado del 8 al 10 de junio de 1999, que figura en la publicación de la UNCTAD: Positive Agenda and Future Trade Negotiations. Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas, 2000: 296; Corr. CF. Trade Protection in the New Millennium: the Ascendancy of Antidumping Measures. Northwestern Journal of International Law & Business, otoño de 1997, 18 (1):88-89; véase también su publicación reciente sobre "WTO Anti-Dumping Agreement: A Case for its Review and Reform in the Light of Implementation Experience" presentado en el seminario del Banco Islámico de Desarrollo organizado por la OMC, DSM y AAD en Jeddah, 3 a 6 de septiembre de 2000.

Gráfico A

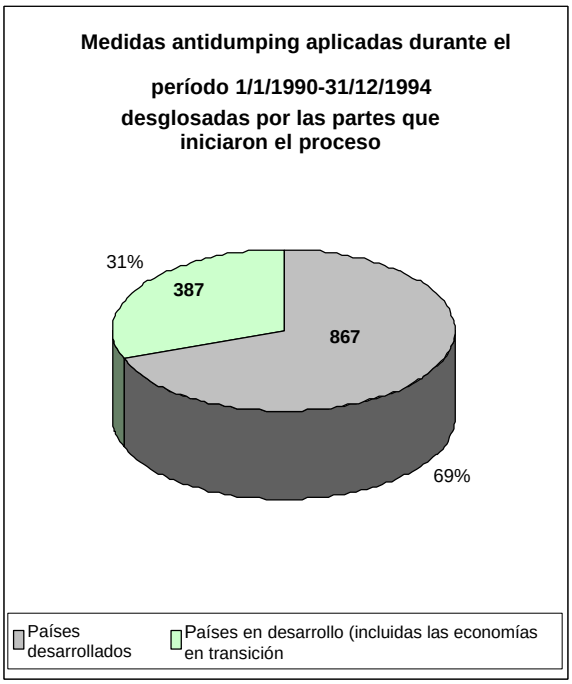


Gráfico B

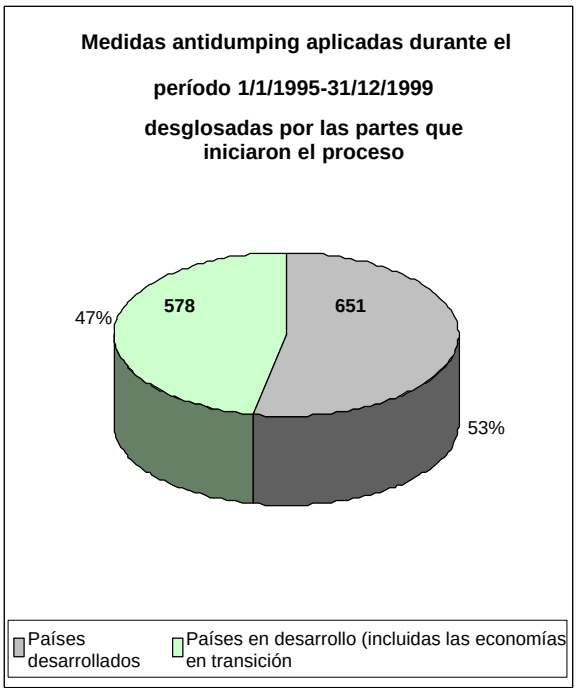


Gráfico C

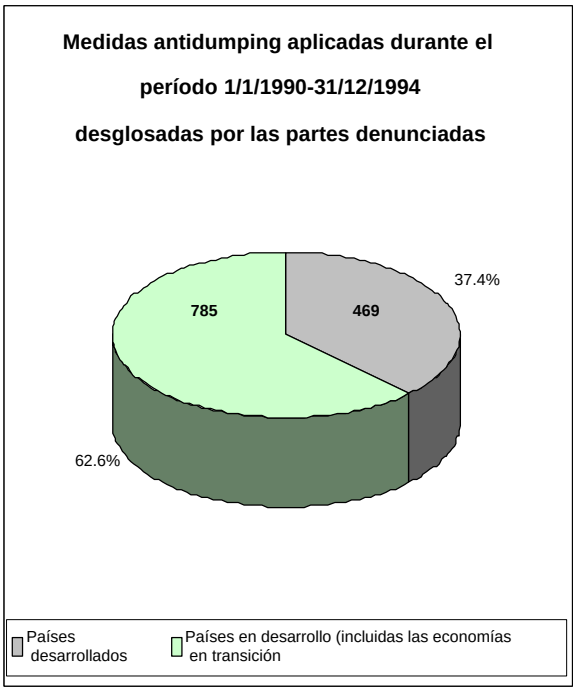
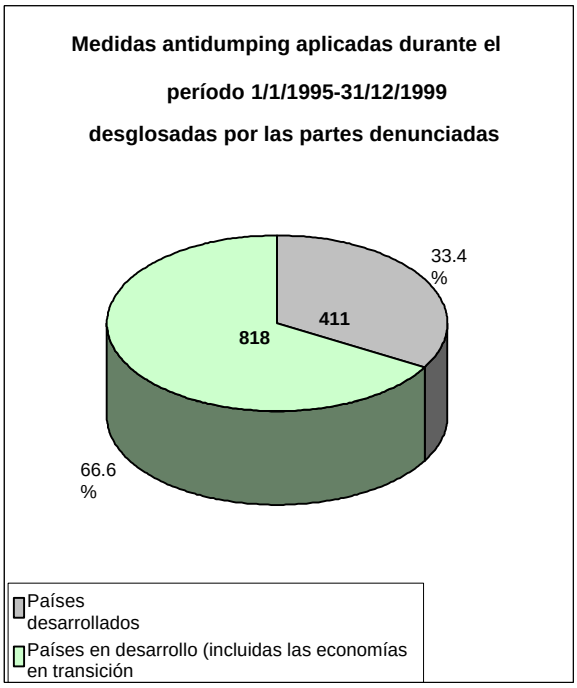


Gráfico D



Fuente: Base de datos de la División de Normas de la OMC.

Gráfico E

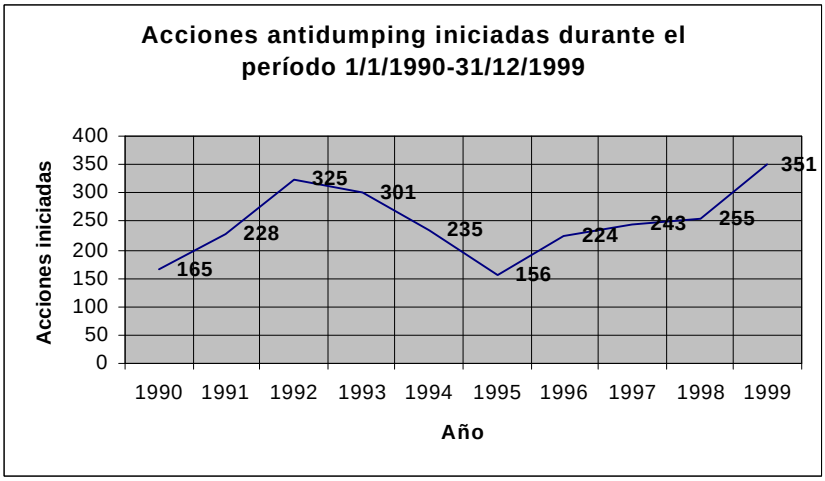
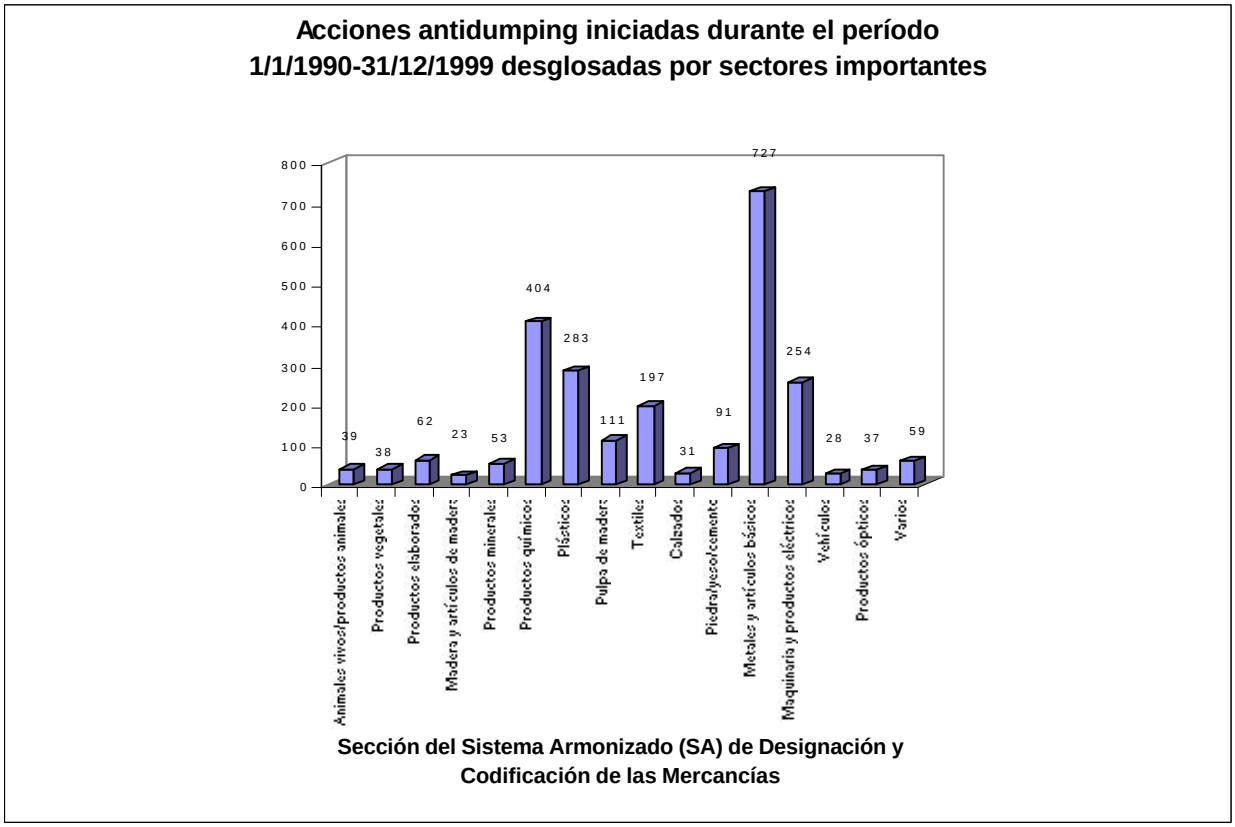


Gráfico F



Fuente: Base de datos de la División de Normas de la OMC.

Gráfico G

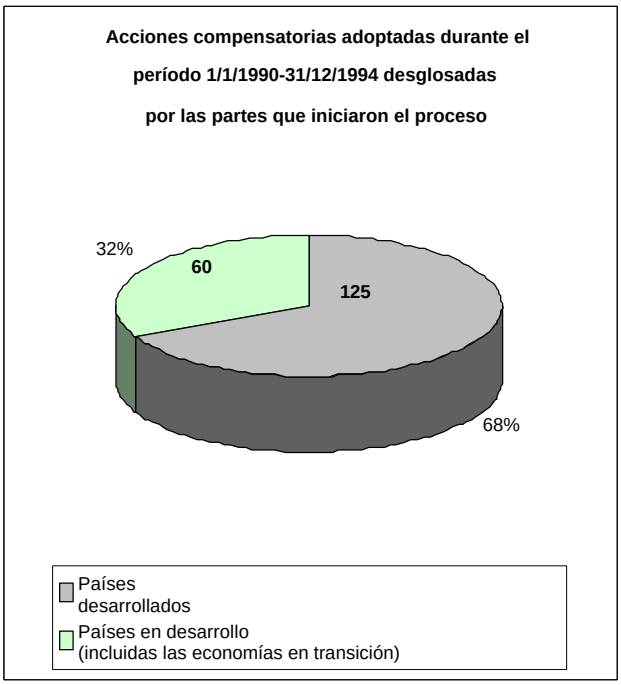


Gráfico H

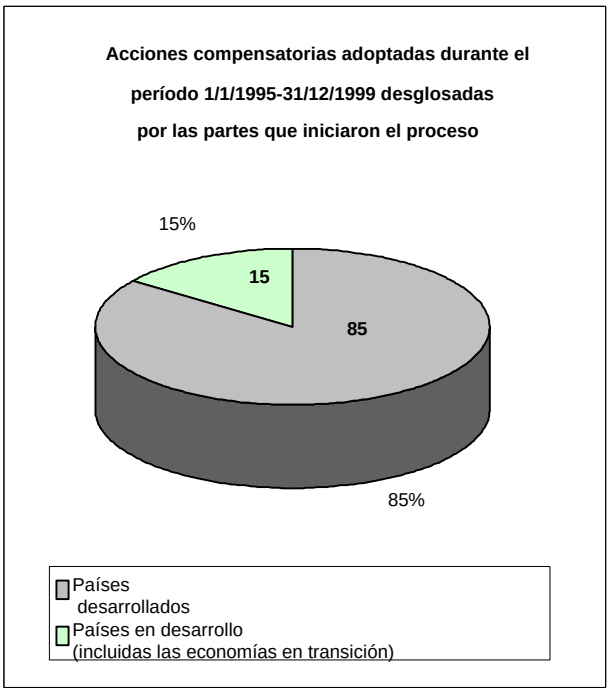


Gráfico I

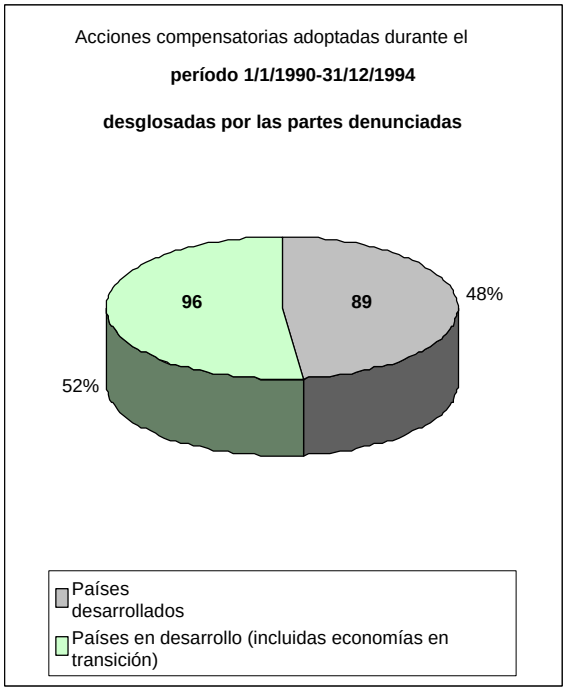
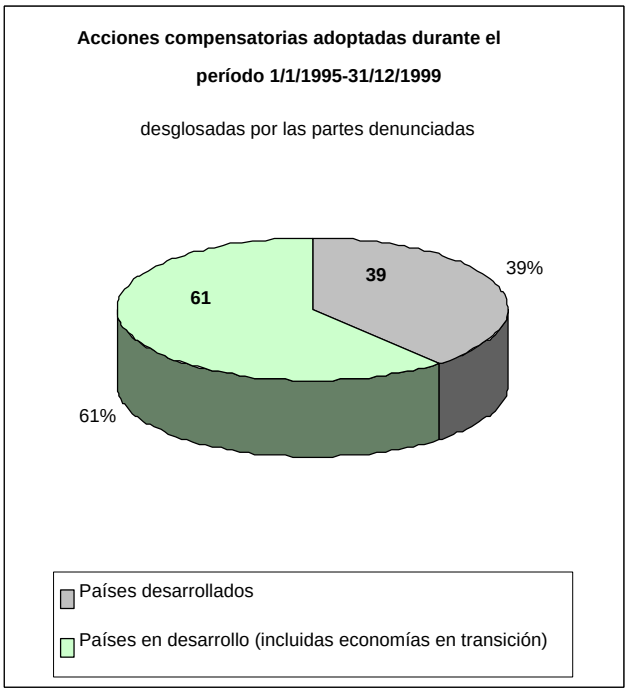


Gráfico J



Fuente: Base de datos de la División de Normas de la OMC.

Gráfico K

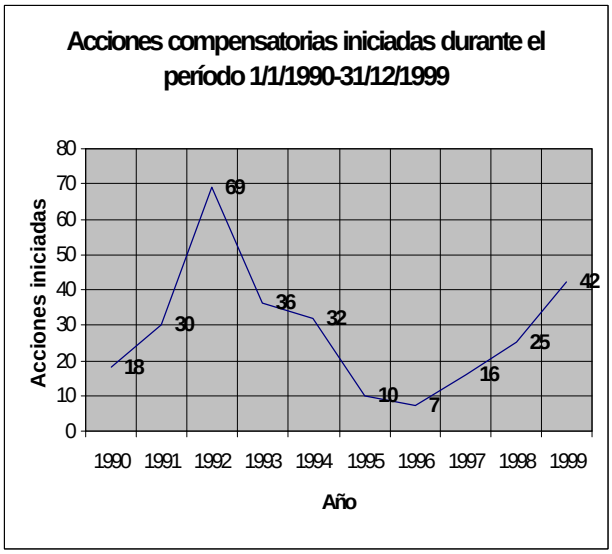
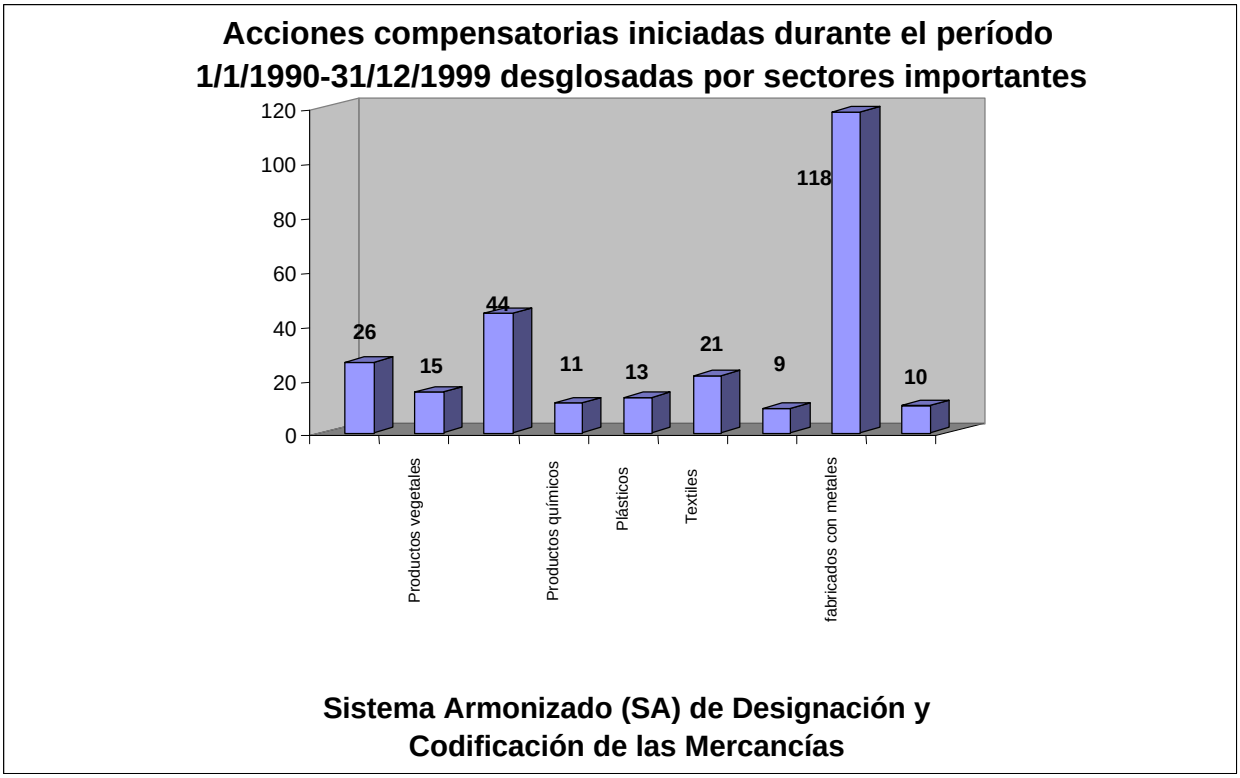


Gráfico L



Fuente: Base de datos de la División de Normas de la OMC.

Cuadro I

Usuarios principales de medidas antidumping

1990-1994		1995-1999		1990-1999	
Usuarios	Número de medidas antidumping iniciadas	Usuarios	Número de medidas antidumping iniciadas	Usuarios	Número de medidas antidumping iniciadas
Australia	260	UE	189	UE	372
Estados Unidos	219	India	140	Australia	360
UE	183	Estados Unidos	132	Estados Unidos	351
México	139	Sudáfrica	129	México	176
Canadá	99	Australia	100	Argentina	156
Brasil	67	Argentina	96	Canadá	155
Argentina	60	Brasil	68	India	155
Nueva Zelandia	30	Canadá	56	Sudáfrica	145
Turquía	28	República de Corea	41	Brasil	135
Polonia	24	México	37	República de Corea	60
República de Corea	19	Indonesia	33	Nueva Zelandia	54
Sudáfrica	16	Venezuela	26	Turquía	39
India	15	Nueva Zelandia	24		
Colombia	14	Perú	22		
Austria	9	Egipto	21		
		Israel	21		
		Malasia	16		
		Filipinas	12		
		Turquía	11		
		Colombia	10		
Otros	72	Otros	45	Otros	325
Total	1.254	Total	1.229	Total	2.483

Fuente: Base de datos de la División de Normas de la OMC.

Cuadro II

Partes afectadas por medidas antidumping

1990-1994		1995-1999		Total	
Partes afectadas	Número de medidas antidumping	Partes afectadas	Número de medidas antidumping	Partes afectadas	Número de medidas antidumping
China	149	China	159	China	308
Estados Unidos	105	República de Corea	98	Estados Unidos	184
República de Corea	73	Estados Unidos	79	República de Corea	171
Brasil	65	Taiwán, provincia china de	60	Japón	121
Japón	63	Japón	58	Taiwán, provincia china de	112
Taiwán, provincia china de	52	Alemania	50	Brasil	107
Alemania	49	India	48	Alemania	99
Tailandia	37	Indonesia	47	India	85
India	35	Federación de Rusia	47		
Francia	35	Brasil	42		
Reino Unido	32	Tailandia	41		
Italia	27	Francia	26		
Federación de Rusia	27	España	24		
Indonesia	23	Italia	23		
Malasia	22	Reino Unido	23		

Fuente: Base de datos de la División de Normas de la OMC.

Cuadro III

Medidas definitivas en vigor sobre derechos antidumping***
(Al 31 de diciembre de 1999)

Medidas mantenidas por las Partes			Partes afectadas		
	Número de medidas	Porcentaje del total		Número de medidas	Porcentaje del total
Estados Unidos☆	315	29,2	China	198	18,3
UE	189	17,5	UE✪	167	15,4
Sudáfrica	86	8	Japón	82	7,6
México	80	7,4	Taiwán, provincia china de	59	5,5
Canadá	79	7,3	Estados Unidos	56	5,2
India	64	6	República de Corea	52	5
Argentina	45	4	Brasil	43	4
Australia	44	4	India	33	3,1
Brasil	38	3,5	Federación de Rusia	33	3,1
Turquía	36	3,3	Tailandia	29	2,7
República de Corea	26	2,4	Rumania	20	2
Otros	78	7,4	Otros	308	28
Total	1.080	100	Total	1.080	100

Fuente: Documentos de la serie G/ADP/N/59 de la OMC.

*** Incluidos compromisos.

☆ Medidas en vigor al 30 de junio de 1999.

✪ Incluidas medidas que afectan a los Estados miembros componentes.

Referencias

Barringer W.H. and Pierce K.J. (2000). Paying the Price for Big Steel, $100 Million in Trade Restraints and Corporate Welfare, 30 Years of the Integrated Steel Companies' Capture of U.S. Trade Policy. Washington D.C., American Institute for International Steel

Finger J.M. (1997). GATT Experience with Safeguards: Making Economic and Political Sense of the Possibilities that the GATT Allows to Restrict Imports. (website, http://www.worldbank.org/rescarch/projects/antidumping.httm)

Grreg Mastel (1998). Anti-Dumping Laws and the U. S. Economy. Nueva York y Londres: Economic Strategy Institute, M. E. Sharpe Armonk

Kempton J. and Stevenson C. (2000). Agreement on the implementation of Article VI of the GATT 1994: practical problems and possible solutions. International Trade law and Regulations, 6 a 17

Lawrence R.Z. ed. (1998). Brookings Trade Forum 1998. Washington D.C., Brooking Institution Press

Michael Hart ed. (1997). Finding Middle Ground, Reforming the Anti-Dumping Laws in North America, Centre for Trade Policy and Law, University of Ottawa & Carleton University, 1997

MITI, Japón (2000). 2000 Report on the WTO Consistency of Trade Policies by Major Trading Partners. Tokyo, Industrial Structure Council, Ministry of International Trade and Industry, Japón

UNCTAD (1995). Fomento de una mejor comprensión de las consecuencias de las nuevas normas resultantes de los acuerdos de la Ronda Uruguay y de su seguimiento, y determinación de las esferas y de la forma en que podría prestarse asistencia a los países en desarrollo y a las economías en transición para: a) hacer uso de las cláusulas especiales del acta final que prevén la concesión de un trato diferenciado y más favorable; y b) aplicar los compromisos contraídos y beneficiarse de ellos. TD/B/WG.8/6 de 15 de noviembre de 1995

UNCTAD (1994). Normas multilaterales sobre medidas antidumping, los resultados de la Ronda Uruguay: una evaluación inicial - Documentos de apoyo al informe sobre el comercio y el desarrollo, 1994, cap. III, págs. 37 a 70, Naciones Unidas, Nueva York

Vermulst E. (2000). Anti-dumping and countervailing duties. En: UNCTAD, Positive Agenda and Future Trade Negotiation, UNCTAD/ITCD/TSB/10: 281-302, Ginebra

Documentos de la serie G/ADP de la OMC