

## LAS PRÁCTICAS COMERCIALES DESLEALES EN EL GATT DE HOY Y DE MAÑANA

Jesús SEADE \*

SUMARIO: I. *Introducción*. II. *Obligaciones en el Acuerdo General*. 1. *Obligaciones en materia de subvenciones*. 2. *Obligaciones con respecto al dumping*. 3. *Medidas antidumping y compensatorias: el daño*. III. *Los Acuerdos de la Ronda Tokio*. 1. *Presiones para el cambio*. 2. *Obligaciones en materia de subvenciones para los signatarios del Código*. 3. *Derechos antidumping y compensatorios*. IV. *Acuerdos en ciernes en la Ronda Uruguay*. 1. *Presiones para el cambio*. 2. *El Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias de la Ronda Uruguay*. 3. *El Acuerdo antidumping de la Ronda Uruguay*. V. *Conclusión*.

### I. INTRODUCCIÓN

El tema de las prácticas desleales de comercio internacional es, sin duda, uno de los más candentes y conflictivos en la agenda internacional, tanto para las propias empresas como en la relación comercial y aun diplomática entre los países involucrados.

El tono del debate y, sobre todo, de las disputas diarias, será más enconado en tanto siga sin lograrse una recuperación más vigorosa y sostenida en el entorno económico mundial, por una parte, y en tanto continúe la presente incertidumbre de una Ronda Uruguay inacabada, cuya conclusión exitosa podría dar alivio importante a esta compleja problemática a través del mejoramiento del ambiente, que ella traerá, y en particular las reglas de comercio reforzadas, claras y predecibles que tanto se necesitan y que forman parte central de estas negociaciones.

\* Director General Adjunto del GATT

El impacto económico del *dumping* y de las subvenciones, y de los remedios que se erigen para contrarrestarlos, inciden en la actividad económica de todos los agentes productivos, sean estos productores, comercializadores o consumidores. Cada uno de ellos tiene una historia que contar sobre el tema: el productor denunciante alegrará que enfrenta una práctica depredatoria y desleal de un exportador; el exportador argüirá que sólo compete bajo las condiciones dadas en el mercado en cuestión; y entre uno y otro el consumidor demandará una mayor disponibilidad de mercancías a precios competitivos.

La problemática del uso de prácticas desleales, y de remedios contra éstas, sólo surge en un contexto de mercados abiertos. Por ello se ha dicho que, en el fondo, los remedios contra las prácticas desleales son sólo una manera nueva y más sofisticada de otorgar la protección que antes se daba vía las restricciones cuantitativas. Entrar en este punto concreto —la verdadera naturaleza de las medidas— es casi hablar de teología. Lo cierto es que, por un lado un creciente número de países recurren a la aplicación de esos remedios, y por el otro, la competencia por los mercados internacionales es cada vez más intensa.

Para un país como México, con una economía indiscutiblemente abierta, el tema de las prácticas desleales cobra plena vigencia; ciertamente de interés no sólo para especialistas y académicos sino para todo el sector productivo y la economía en su conjunto.

Se me ha pedido que haga una presentación ante este distinguido auditorio de las principales obligaciones de las partes contratantes del GATT en las esferas de las subvenciones, las medidas compensatorias y las medidas *antidumping*. Para ello empezaré pasando revista a las obligaciones derivadas del Acuerdo General como tal, el GATT de 1947 cuyas disposiciones en esta área siguen siendo el universo de derechos y obligaciones aplicables a dos tercios de los miembros del GATT. En una segunda sección examinaré las obligaciones adicionales contraídas por los signatarios de los Códigos de la Ronda Tokio, los cuales conforman el subconjunto de partes contratantes del GATT que en 1979 convinieron interpretar las obligaciones que les impone el Acuerdo General. En la última sección haré una relación con cierto grado de detalle de los importantes cambios que se prevé introducir en estas áreas en el marco de la Ronda Uruguay. Pero antes de entrar de lleno en estas cuestiones tal vez sea útil hacer

algunas breves consideraciones para situar aspectos clave que irán surgiendo en el curso de la exposición.

El primero de esos puntos es la diferencia básica entre subvención y *dumping*. La subvención es resultado de la acción de un gobierno, mientras que el *dumping* está vinculado al comportamiento predatorio de una empresa. Esto explica por qué las disciplinas sobre subvenciones han sido un aspecto importante de la actividad normativa del GATT, como acuerdo entre gobiernos y las prácticas predatorias de las empresas —es decir la política de competencia o antimonopolio— es todavía en el GATT un terreno inexplorado. Esta “nueva” cuestión es una de las que probablemente han de figurar en el programa de negociaciones que siga a la Ronda Uruguay.

La elaboración de normas sobre subvenciones ha tenido que enfrentar la definición básica de qué se entiende por subvención y cuál es la gama de medidas autorizadas. Por ejemplo, los gobiernos otorgan numerosos beneficios a las empresas al invertir en infraestructura o al otorgar protección contra incendios y policial. Usualmente se subsidia a la población en áreas tales como educación y salud, y a la sociedad en general en casos de catástrofe. Casos diferentes son las subvenciones en apoyo al desarrollo de regiones menos favorecidas, al mejoramiento de la calidad del medio ambiente, o la investigación y desarrollo de productos; y más aún las subvenciones que los gobiernos emplean para proteger la agricultura u otras actividades productivas. Es decir, la concesión de subvenciones por los gobiernos difiere enormemente en su alcance, su naturaleza y su finalidad, de un caso a otro, y es en estas diferencias que se han concentrado considerables esfuerzos a lo largo de la historia del GATT, para elaborar normas adecuadas en la materia.

Ahora bien, si la subvención y el *dumping* difieren en cuanto a la personalidad de quien los realiza —gobiernos y empresas respectivamente— su parecido es mayor a nivel de sus efectos económicos, y desde luego en que ante una y otro los interlocutores comerciales pueden aducir daño, en su propio mercado así como en terceros países. En el marco del Acuerdo General, un país puede remediar la situación en relación con los productores nacionales del producto similar cargando un derecho compensatorio o *antidumping* sobre el producto importado, una vez establecida la existencia de la práctica al igual que del daño para la producción nacional. El objetivo primordial de la elaboración de normas en

el marco del Acuerdo General ha sido la clarificación de las obligaciones de los países importadores y los derechos de los exportadores en el proceso conducente a esa determinación, labor en la que ha funcionado, sobre todo por razones prácticas, un paralelismo entre los criterios tanto sustantivos como de procedimiento aplicados a las medidas *antidumping* y a las medidas compensatorias.

Otra diferencia importante entre las dos áreas de políticas que nos ocupan, estriba en que las medidas compensatorias usualmente están vinculadas, en última instancia, a una medida gubernamental concreta, que confiere una ventaja a una empresa o sector. A diferencia de ello, el *antidumping* es más complejo, ya que hay muchos criterios posibles para definir lo que es una “práctica comercial normal” de parte de productores extranjeros. Como consecuencia, en el área de las medidas *antidumping* ha habido un considerable margen de discrecionalidad por parte de los gobiernos. Asimismo, la manera de aplicar esos criterios ha evolucionado muchísimo desde la creación del GATT, coincidiendo con un alza notable del número de medidas ya sea *antidumping* o compensatorias que se aplican, y con críticas crecientes de que a menudo se basan en una aplicación arbitraria e injusta de los procedimientos con fines esencialmente proteccionistas.

Aunque las disciplinas en materia de prácticas desleales han figurado siempre en el temario del GATT, su potencial como fuente de litigios comerciales se ha incrementado considerablemente en las últimas décadas, con la creciente interacción entre las economías y también ante la expansión del ámbito de actividad de los gobiernos en varios grandes mercados. En la Ronda Tokio no se llegó a acuerdo sobre la limitación de las subvenciones a la exportación de productos primarios —el problema de la agricultura— ni se avanzó lo suficiente en materia de subvenciones a la producción. De ahí que el periodo posterior a la Ronda Tokio se haya caracterizado —y siga caracterizándose— por crecientes controversias comerciales relativas a subvenciones a la agricultura, a la industria del acero y a otros sectores en los que la intervención estatal ha sido común. Más, en general, la imposición de medidas *antidumping* y compensatorias ha sido esfera de conflicto creciente, como puede verse en el notable aumento del número de disputas sometidas a los Comités de los Códigos de la Ronda Tokio. Las discrepancias en la interpretación de las obligaciones han contribuido a obstruir el proceso de solución de diferencias.

En un plano más general, y en cierto sentido más preocupante, numerosos observadores han establecido una clara relación entre la liberalización comercial —más específicamente las reducciones de aranceles acordadas en el curso de las siete rondas anteriores de negociación del GATT— y el recurso cada vez más frecuente a medidas compensatorias y *antidumping*. La supresión de obstáculos arancelarios facilitó la rápida expansión del comercio entre los miembros del GATT a ritmos de crecimiento superiores al de la producción. A la par con ello también ha crecido la sensibilidad de las industrias frente a la competencia de los productos extranjeros. Así, al tiempo que las empresas exportadoras han buscado un acceso más amplio y seguro a otros mercados, las empresas que compiten con las importaciones han tratado de fortalecer los medios para hacer frente a la competencia supuestamente desleal de los productos importados. La liberalización comercial a menudo se ha visto frustrada, muchos consideran, por un proteccionismo administrativo velado.

Esta tensión entre los intereses en pugna de las empresas exportadoras e importadoras sin duda la sufren, en diverso grado, todos los miembros del GATT, si bien no todos le dan el mismo conducto. Ello nos permite situar en su debido contexto las negociaciones de la Ronda Uruguay sobre subvenciones por una parte, y medidas compensatorias y *antidumping* por la otra. Desafortunadamente, la recesión o por lo menos desaceleración pronunciada y larga que enfrentan las economías industrializadas y con ellas casi todo el orbe, no han creado el ambiente propicio para llegar al cierre de los acuerdos ambiciosos y muy necesarios que se contempla para la Ronda Uruguay y que con grandes esfuerzos han sido prácticamente completados, sobre la renovación y la ampliación de las disciplinas en materia compensatoria y *antidumping*. Paradójicamente, en estos tiempos difíciles en que más falta hace el dinamismo que inyectaría un proceso de liberalización generalizado, concertado entre todos los países, es cuando más pronunciadas se hacen las presiones políticas para detener o aun frustrar dichos procesos. El equilibrio que en estos momentos críticos establezcan los gobiernos, entre estas preocupaciones de los exportadores competitivos, *vis-à-vis* las empresas que compiten con aquellos, ejercerá una gran influencia sobre el resultado final de la Ronda Uruguay, en estos temas y en su globalidad, y con ello en la relación comercial entre los países, de nuevo en general así como en particular en estas delicadas y conflictivas esferas.

## II. OBLIGACIONES EN EL ACUERDO GENERAL

### 1. *Obligaciones en materia de subvenciones*

Las obligaciones de las partes contratantes en materia de subvenciones están contenidas en el artículo XVI del GATT. La sección A del mismo prevé la notificación de los programas de subvenciones, así como el derecho a celebrar consultas en caso de que se cause o amenace causar un perjuicio grave (un concepto general que abarca el daño en el mercado nacional así como en terceros países), a los productores de otro país. El objeto de las consultas es examinar la posibilidad de limitar las subvenciones.

La sección B, incorporada en el periodo de sesiones de revisión de 1955, estableció las primeras disciplinas aplicables a las subvenciones a la exportación. En virtud de la Declaración de 1960 sobre las subvenciones a la exportación, que entró en vigor en 1962, 17 países desarrollados se comprometieron a no aplicar subvenciones a la exportación de productos no primarios, para lo cual se elaboró una lista de tales prácticas.<sup>1</sup> A diferencia de ello, y de aquí surgen algunos de los problemas centrales que hoy vivimos, se permitían las subvenciones a la exportación de productos primarios, a condición de que la parte contratante que las aplicase no absorbiese con ello “más de una parte equitativa del comercio mundial”.

Estas disposiciones reflejan dos importantes distinciones que de hecho se hacen en el propio artículo XVI. La primera es entre la subvención a la producción y la subvención a la exportación. Aunque puedan tener efectos equivalentes en cuanto a la reducción del precio de un producto en los mercados exteriores, hay entre ellas una diferencia fundamental. La subvención a la producción es una intervención del gobierno cuyos efectos por lo menos nominales se restringen a su propio territorio, si bien, sin duda, puede tener consecuencias sobre el comercio internacional. En cambio, una subvención a la exportación es un beneficio otorgado por el gobierno con el solo fin de dar a la empresa una ventaja competitiva en los mercados de exportación, al no ser aplicable a las ventas en el mercado interno.

1 Figuran entre los signatarios ocho miembros de la CEE, tres de la AELC (Suecia, Noruega y Suiza), Canadá, Estados Unidos, Japón y Rodesia del Sur (hoy Zimbabwe). IBDD 9S/33.

La segunda distinción importante formulada en el artículo XVI es la que se hace entre las subvenciones a la exportación de productos primarios y de productos no primarios. Este criterio, en su origen, se atribuye a presiones ejercidas por los Estados Unidos. Como exportador de productos manufacturados, preocupaba a Estados Unidos que otros países recurrieran a las subvenciones a la exportación mismas que él no utilizaba. En el terreno de la agricultura, en cambio, Estados Unidos tenía establecidos programas de subvenciones a la exportación, por ejemplo para el trigo, en parte por la protección que daba a éste frente a las importaciones, al amparo del artículo 22 de su Ley de Ordenación Agraria, y en parte porque la compra del producto a precios de productor de los Estados Unidos no estaba al alcance de los consumidores de Europa Occidental.

Este doble patrón, para productos primarios y no primarios, chocó con la fuerte oposición, que resultó ser infructuosa, de los países exportadores de productos primarios. Éstos argumentaban que los productos en los que tenían una ventaja comparativa no hacían necesarias para ellos las subvenciones a la exportación utilizadas por otros países. Por otra parte, habría deseado poder utilizar subvenciones a la exportación de productos manufacturados para superar la desventaja comparativa y contribuir al desarrollo de sus industrias manufactureras. En ese entonces, el delegado de Australia predijo, con visión del futuro, que el criterio de no absorber “más de una parte equitativa del comercio mundial de exportación” no sería suficiente para generar disciplinas válidas sobre las subvenciones a la exportación de productos primarios. Estos argumentos sin duda continúan siendo plenamente pertinentes.

## 2. Obligaciones con respecto al dumping

A diferencia de las subvenciones, que son medidas aplicadas por gobiernos, el *dumping* de productos tiene que ver con el comportamiento de las empresas.<sup>2</sup> Las prácticas *antidumping* se presentaron inicialmente como una ampliación de la reglamentación antimonopolio por parte de los países que primero recurri-

2 Si bien en los trabajos preparatorios que condujeron a la elaboración del texto del Acuerdo General se consideraron cuatro tipos de *dumping* (la fijación de precios predatorios, el *dumping* de servicios, el *dumping* cambiario y el *dumping* social), se decidió que el concepto de *dumping* abarcaba únicamente la fijación de precios por las empresas.

ron a ellas, como Australia, Gran Bretaña, Nueva Zelanda y los Estados Unidos, que de ese modo procuraban poner a las empresas nacionales al abrigo del comportamiento predatorio de las empresas extranjeras, que escapaban al ámbito de su normativa interna en materia de monopolios.

El artículo VI define el *dumping* como *la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal*. Este último se define como el precio comparable en el mercado del país exportador. De no existir tal precio de comparación, el valor normal se define con relación ya sea al precio del producto para la exportación a un tercer país, o al costo de producción.

### 3. Medidas antidumping y compensatorias: el daño

Lo anterior define la existencia de subvenciones o de precios de *dumping* en las exportaciones de un país a otro. Pero esto no es suficiente para que el gobierno del país importador pueda tomar medidas de corrección: el artículo VI dispone, sin elaborar mayormente, que una parte contratante podrá adoptar una medida respecto de un producto importado cuando *se haya determinado que éste causa o amenaza causar perjuicio a la producción que compite con las importaciones o retarda considerablemente la creación de una rama de producción nacional*. Sin embargo, dichos criterios un tanto vagos no se desarrollan en el mencionado artículo o en el Acuerdo General como tal. Llegado el momento la necesidad de refinarlos se hizo obvia.

## III. LOS ACUERDOS DE LA RONDA TOKIO

### 1. Presiones para el cambio

Así, ya el propio Acuerdo General en su artículo VI formalmente obliga a las partes contratantes a proceder a la determinación de la existencia de *daño*, antes de imponer un derecho *anti-dumping* o compensatorio. Sin embargo, en lo referente a derechos compensatorios, la legislación ya entonces existente de Estados Unidos en la materia, el país que ha recurrido con más frecuencia a estos procedimientos, no incorporaba la prueba de daño. Esta legislación estaba en vigor antes de la creación del

GATT, en 1948, y se podía argumentar que estaba amparada por la “cláusula de anterioridad” (comúnmente conocida como “cláusula del abuelo”; en términos técnicos del Protocolo de Aplicación Provisional). Así mismo, y si bien su legislación *antidumping* sí incluía la prueba de daño, Estados Unidos no la había modificado a fin de incorporar el requisito más estricto de “daño importante”, mismo que prevé el Código *Antidumping* acordado en el contexto de la Ronda Kennedy en los años 60.

Llegado el momento, quizás el principal objetivo de los interlocutores comerciales de Estados Unidos llegó a ser lograr que este país incorporara la prueba de “daño importante”, en su legislación sobre derechos compensatorios y *antidumping*; por su parte, el principal objetivo de Estados Unidos era ampliar el alcance de las disciplinas aplicables a las prácticas que constituían subvenciones. En consecuencia, en las negociaciones de la Ronda Tokio, realizadas en los años 70 y concluidas en el 79, Estados Unidos estableció un vínculo entre las disciplinas aplicables a subvenciones por una parte, y a derechos compensatorios por la otra.

Retomando los antecedentes de dicha ronda, durante la década de los 60 se había verificado una gran expansión de las actividades estatales en todos los países industrializados. Uno de los aspectos de dicha expansión fue el marcado aumento de las asignaciones presupuestales destinadas a la subvención de los particulares y de las empresas, así como los gastos en investigación y desarrollo de productos, y en desarrollo regional. Otro aspecto de la creciente importancia del papel del Estado en la economía se observó en disposiciones que entonces introdujeron diversos países que imponían la compra de productos nacionales a órganos y empresas del Estado. La crisis de los precios del petróleo del año 1973 exacerbó las tensiones entre los miembros del GATT con respecto a subvenciones, ya que en muchos casos se aumentó notablemente la asistencia de los gobiernos a las industrias en dificultad.

## 2. *Obligaciones en materia de subvenciones para los signatarios del Código*

Con respecto a las subvenciones a la exportación de productos no primarios, el Código de Subvenciones suscrito en la Ronda Tokio introdujo varios cambios para reforzar el nivel de obligaciones. En primer lugar, se convino una lista ilustrativa de sub-

venciones a la exportación que estaban prohibidas con respecto a productos no primarios, evitando así tener que negociar una definición de subvención a la exportación. En segundo lugar, los países en desarrollo obtuvieron un trato especial en lo que respecta a las disciplinas aplicables.

Esto último surgió del hecho de que los países en desarrollo no habían firmado la Declaración de 1960, la cual había quedado abierta a firma después de entrar en vigor. Por consiguiente, se consideraban en libertad de aplicar sus programas de subvenciones a la exportación, a pesar de que contarán para ello con medios intrínsecamente limitados dados sus escasos recursos. No obstante, los países desarrollados buscaron promover la adopción de disciplinas por parte de los en desarrollo. Se obtuvo así una disposición que preveía que un país en desarrollo, signatario del Código, conservaría el derecho de utilizar las subvenciones a la exportación con sujeción a la prescripción de que “procurará asumir un compromiso de reducir o suprimir dichas subvenciones... cuando la utilización de éstas no sea compatible con sus necesidades en materia de competencia y de desarrollo” (párrafo 5 del artículo 14), lo cual apunta hacia un concepto de *graduación*, el cual, en su sentido e implicaciones potenciales más amplias, continúa siendo tema delicado en los medios ginebrinos.

Con respecto a las subvenciones a la exportación de productos primarios, no se hizo ningún progreso en la Ronda Tokio, salvo la interpretación más detallada que había de darse a la frase “parte equitativa del comercio mundial de exportación”.

### 3. *Derechos antidumping y compensatorios*

Sin embargo, la principal esfera de adelanto en la Ronda Tokio fue el acuerdo sobre un marco sustantivo y de procedimiento para la adopción de medidas *antidumping* o compensatorias por parte de los signatarios. En efecto, el artículo VI del Acuerdo General no imponía obligaciones concretas sobre la forma de determinar la existencia de daño, dando lugar a una gran diversidad de regímenes legislativos, con distintos grados de transparencia y de garantías de procedimiento para los exportadores al mercado en cuestión.

El primero paso prescrito en los Códigos es la iniciación de una investigación, como consecuencia de una solicitud presenta-

da por la *producción nacional* (parte principal de la producción total) que compite con las importaciones, o directamente por las *autoridades*. La base de la investigación debe ser la “prueba suficiente” de la existencia de *i*) subvención/*dumping*; *ii*) daño a la producción nacional; y *iii*) relación casual entre las importaciones subvencionadas/objeto de *dumping* y el supuesto daño, incorporándose en los Códigos exigencias de publicación de un aviso de iniciación de la investigación, y de dar a todas las partes interesadas una oportunidad razonable de examinar la información que no sea confidencial y de exponer sus argumentos. Si el exportador no facilita información dentro de un plazo prudencial, la investigación podrá realizarse sobre la base de los hechos de que se tenga conocimiento, y deberá concluirse dentro de un año.

En virtud de los Códigos, las autoridades pueden imponer un derecho *antidumping* o compensatorio provisional mientras esté en curso la investigación y por un periodo máximo de cuatro meses. Podrá imponerse derechos definitivos sobre las importaciones, respecto de las cuales se haya concluido que son subvencionadas u objeto de *dumping* y que causan daño; pero si el derecho provisional rebasa el derecho definitivo, será devuelto. Y también, en lugar de imponer derechos definitivos, la autoridad podrá aceptar del exportador compromisos de eliminar las prácticas que constituyen subvención/*dumping* o de introducir aumentos de precios equivalentes al margen de *dumping* o de subvención. En caso de incumplimiento de compromisos, las autoridades podrán aplicar inmediatamente medidas provisionales.

Ambos Códigos disponen que los derechos definitivos o los compromisos permanecerán en vigor todo el tiempo que sea “necesario” para contrarrestar la subvención o el *dumping*.

#### 4. Solución de diferencias

Un aspecto importante de la labor del Comité establecido en virtud del Código de Subvenciones es mejorar el nivel de transparencia. Por ejemplo, se prevé la supervisión, mediante notificaciones periódicas, de las subvenciones a la exportación y de la legislación nacional sobre derechos compensatorios. El Comité también interviene en la conciliación de diferencias sometidas por los signatarios con respecto a prácticas de subvención supuestamente prohibidas. La solución de diferencias en el marco del

Código de Subvenciones abarca también las medidas compensatorias adoptadas por los signatarios. Las diferencias sobre medidas *antidumping* son de competencia del Comité *Antidumping*.

Los Códigos prevén un procedimiento formal para la solución de las diferencias entre las partes en el marco de los Comités establecidos para supervisar los acuerdos. De esto sólo resaltaré que, dado que los Comités adoptan las decisiones por consenso, como lo hace el Consejo del propio GATT, la adopción del informe de un grupo especial por un Comité requiere del acuerdo tanto de la parte demandante como de la demandada, lo cual obviamente se presta a obstrucciones arbitrarias.

#### IV. ACUERDOS EN CIERNES EN LA RONDA URUGUAY

##### 1. *Presiones para el cambio*

###### A. *Participación limitada de los países en desarrollo*

El número de signatarios de cada uno de los Códigos asciende solamente a 27 (incluida la CEE como un solo signatario). Son principalmente países desarrollados, que sin embargo representan un 75 por ciento del comercio entre las partes contratantes del GATT. Varios factores permiten explicar ese número limitado de participantes.

Como ya indiqué, uno de los objetivos fundamentales que perseguían los países desarrollados en la Ronda Tokio era obtener el acuerdo de los países en desarrollo con respecto a limitaciones a las subvenciones a la exportación. Los países en desarrollo, por su parte, consideraban que debía existir la posibilidad de utilizar cualquier instrumento de política comercial para promover el desarrollo industrial, incluidas las subvenciones a la exportación.<sup>3</sup> Además, las disposiciones del Código de Subvenciones de la Ronda Tokio incorporaban al concepto de "graduación", al que los países en desarrollo se oponían.

A fin de inducir a los países en desarrollo a adherirse al Código de Subvenciones, Estados Unidos puso como condición de la

<sup>3</sup> En 1965, al modificarse el Acuerdo General introduciendo la Parte IV, los países desarrollados aceptaron el principio de trata especial para los países en desarrollo y convinieron en que no esperarían de estos países reciprocidad por los compromisos asumidos en las negociaciones comerciales.

prueba de daño, a nivel bilateral, que se asumieran compromisos con respecto a las subvenciones a la exportación. La India impugnó este requisito formalmente, como violación del trato NMF incondicional, pero la diferencia se solucionó antes de iniciar el procedimiento en un grupo especial.<sup>4</sup> Países en desarrollo signatarios, tales como Filipinas, Indonesia y Paquistán, asumieron compromisos de mantenimiento del *statu quo* con respecto a las subvenciones a la exportación, y varios otros se adhirieron en el contexto de su adhesión al Acuerdo General.

Pero en general la participación de los países en desarrollo en los Códigos siguió siendo escasa. Si bien México no es signatario del Código de Subvenciones, le es aplicable la prueba de daño con los Estados Unidos en virtud de un acuerdo bilateral concertado con dicho país.

La participación limitada en los Códigos de Subvenciones y *Antidumping* también ha sido motivo de preocupación en los países en desarrollo, para los que el comercio con otros países en desarrollo se está ampliando notablemente como consecuencia del proceso de liberalización. Si bien el hecho de no ser miembros no significa que no estén vinculados por las obligaciones del Acuerdo General, no se les requiere que concedan los derechos de procedimiento más específicos que los signatarios del Código conceden. Muchos países en desarrollo han adoptado en años recientes, o tienen en preparación, legislación en materia *antidumping* o de medidas compensatorias, y la aplicación de este tipo de medidas por los países en desarrollo está aumentando considerablemente. México, por ejemplo, es miembro del Código *Antidumping*, cuya

4 En noviembre de 1968 se pidió al Director General del GATT que decidiera con respecto a si las partes en el Código *Antidumping* de 1968 debían aplicar las disposiciones de ese Código en su comercio con todas las partes contratantes del GATT. El Director General respondió que las palabras del artículo primero —“los métodos de exacción de tales derechos y cargas” (de cualquier tipo) y “todos los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones” abarcaban muchos de los aspectos regulados en el Código *Antidumping*... Además, si una parte contratante aplicaba un conjunto mejorado de normas de interpretación y aplicación del Acuerdo General solamente en su comercio con partes contratantes que se hubiesen comprometido a aplicar las mismas normas, se introduciría un elemento condicional en la obligaciones relativas a la nación más favorecida que, en virtud del artículo primero del Acuerdo General, son claramente incondicionales. (L/3149, Nota del Director General de 29 de noviembre de 1968.) Esta interpretación de las obligaciones de los signatarios de los Códigos también fue confirmada con respecto a los Códigos de Subvenciones y *Antidumping* (Decisión de 28 de noviembre de 1979 “Acción de las PARTES CONTRATANTES en relación con las Negociaciones Comerciales Multilaterales”).

presidencia incluso ha ocupado recientemente. Pero del resto de América Latina, solamente Brasil ha aceptado dicho Código.

En pocas palabras, en los rigores de la práctica, se han comprobado las limitaciones muy serias que se enfrentan para lograr una ampliación gradual de las normas entre los países, a través de su adhesión progresiva a tales Códigos. Este es uno de los puntos clave que ha dado su complejidad a las negociaciones de la Ronda Uruguay, bajo la cual se ha buscado, como objetivo ampliamente fragmentado en lo jurídico, con tantos sistemas de compromisos cuantos países y área de política existen, por un todo armónico y más fuerte que en lo fundamental unifique el marco legal aplicable a todas las Partes. Me refiero al acremente peleado y plenamente aceptado acuerdo sobre el “compromiso único” en la Ronda, en virtud del cual todos los participantes en la Ronda que firmen el acta final que se presentará el 15 de diciembre de 1993, suscribirán o no la totalidad de los acuerdos incluidos en la misma, como un paquete único e indivisible.

#### B. *Conflictos con respecto a las subvenciones*

Si bien la cuestión de las subvenciones a la exportación de productos no primarios fue en gran parte solucionada en la Ronda Tokio entre los países de la OCDE, dos cuestiones importantes quedaron sin resolver, las cuales demostraron ser terreno de conflicto creciente.

La primera es la falta de progreso que se sufrió en la Ronda Tokio en materia de subvenciones a la exportación de productos primarios. Cabe recordar que desde 1955 se propuso —Estados Unidos lo hizo— la dicotomía aún vigente en el tratamiento de productos primarios y no primarios en materia de subvenciones a la exportación. Ya para principios de la década de los 60 dicho país había comenzado a liberalizar su sector agrícola. Pero para entonces la CEE se había movido en la dirección opuesta, adoptando en 1962 su Política Agrícola Común (PAC). La PAC preveía la fijación de precios internos de los productos, con gravámenes variables sobre las importaciones a fin de aislar dichos precios de los efectos del comercio, y proteger a los agricultores de la CEE de la competencia de dichos productos. Asimismo, ante el surgimiento consecuente de excedentes internos, se introdujo y amplió el uso de subvenciones a la exportación, que compensaban a

los agricultores por la diferencia entre el precio interno más alto de la CEE y el precio más bajo del mercado internacional. A medida que se extendía gradualmente el número de productos abarcados por la PAC, las subvenciones a la exportación de la CEE distorsionaban las condiciones de acceso a los mercados de terceros países, y los Estados Unidos y otros exportadores de productos agrícolas instaban a aquella y en general a las partes a que se adoptaran disciplinas sobre las subvenciones a la exportación de primarios.

La relación de jurisdicción entre las esferas clave de las subvenciones y la agricultura nunca se elucidó plenamente durante la Ronda Tokio, y ha seguido siendo una cuestión altamente problemática a lo largo de la Ronda Uruguay. Estados Unidos insistió en que la agricultura formara parte de las negociaciones en la esfera de las subvenciones y las medidas compensatorias, pero la CEE había introducido con éxito una vía de negociaciones separada para la agricultura, que dio lugar en 1979 a los acuerdos sobre los productos lácteos y la carne. Este doble enfoque con respecto a la negociación de disciplinas en materia de subvenciones concedidas a los productos primarios se mantuvo en la Ronda Uruguay.

La segunda cuestión sobre la cual no se llegó a ningún acuerdo en la Ronda Tokio se refería a las disciplinas aplicables a las subvenciones internas. Los Estados Unidos prácticamente habían sido los únicos en intentar el establecimiento de éstas, pero su enfoque al respecto, del denominado "semáforo", fue rechazado. Este volvió a plantearse en la Ronda Uruguay y ha pasado a ser el marco básico organizativo de las obligaciones en materia de subvenciones. Otros participantes en la Ronda Tokio no eran partidarios de establecer disciplinas aplicables a las subvenciones internas, especialmente, por supuesto, aquellos cuyos países tenían niveles de subvención relativamente importantes, tales como varios países miembro de la CEE (en particular Italia, Francia y el Reino Unido), así como Canadá.<sup>5</sup> Este último, por ejemplo, aplica amplios programas de desarrollo regional encaminados a redistribuir los ingresos hacia las regiones menos favorecidas.

En el curso de la década de los 80, los gastos públicos en subvenciones, como fracción del PIB, descendieron en la mayoría de los países, invirtiendo la tendencia de gran parte del periodo

5 OCDE (1992), *Industrial policy in OECD countries*.

de la posguerra. No obstante, hay datos con respecto a países de la OCDE que indican que las subvenciones se están reorientando hacia usos más específicos, tales como programas sectoriales, desarrollo regional y apoyo a las actividades de investigación y desarrollo. Como lo demuestran ampliamente los conflictos recientes sobre el Airbus y el acero, las subvenciones siguen siendo una esfera delicada e importante de litigio comercial.

### C. *Conflictos entre signatarios de los Códigos*

Casi inmediatamente tras su creación, la aplicación del Código de Subvenciones resultó menoscabada por serias divergencias sobre el alcance y la interpretación de las obligaciones de los signatarios. Las primeras diferencias versaron sobre si el Código abarcaba las subvenciones a la exportación de productos agroindustriales y sobre el significado de la expresión “una parte equitativa del comercio mundial de exportación”. Más recientemente, han surgido o se han recrudecido diferencias adicionales con respecto a los procedimientos que se siguen para determinar los derechos compensatorios, por ejemplo, los casos del acero en Estados Unidos. Divergencias similares se han planteado últimamente en el seno del Comité del Código *Antidumping*.

Los desacuerdos entre los signatarios con respecto al alcance y a la interpretación de las obligaciones han contribuido a su vez al bloqueo y pérdida de efectividad del procedimiento de solución de diferencias en el marco de los Comités de los Códigos. En algunas ocasiones se han rechazado solicitudes de establecimiento de grupos especiales y en otras, con éstos ya establecidos y sus dictámenes presentados al Comité, la adopción de estos últimos no ha sido lograda.

Al mismo tiempo, ante el aumento desmesurado del número de medidas *antidumping* y compensatorias en los países que más recurren a ellas —principalmente Estados Unidos, la CEE, Australia y Canadá— los exportadores se lamentan de lo que muchos perciben como un régimen de protección cada vez más omnicompreensivo (véanse las estadísticas en los anexos II y III). Los regímenes *antidumping*, en particular, han suscitado graves críticas, por ofrecer demasiadas oportunidades para la aplicación arbitraria de distintos criterios. Este es uno de los motivos que hacen imprescindible estipular con claridad las normas aplicables en estas esfe-

ras, en particular, mediante nuevos acuerdos que abarquen subvenciones y medidas compensatorias así como los derechos *anti-dumping*.

## 2. *El Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias de la Ronda Uruguay*

### *Disciplinas referentes a las subvenciones*

El acuerdo que se busca cerrar en esta materia es, por sus alcances, sin duda uno de los grandes logros de la Ronda Uruguay.

Siguiendo el planteamiento estadounidense basado en las luces del semáforo, se han definido tres categorías de subvenciones: las prohibida (rojas); las recurribles (ámbar); y las no recurribles (verdes). A éstas corresponden también tres categorías de recursos contra ellas: para las rojas, la posibilidad de imponer medidas compensatorias, en forma casi automática, si bien bajo escrutinio multilateral; para las ámbar, la posibilidad de adopción de medidas compensatorias previa verificación de que se haya causado daño o se hayan anulado o menoscabado ventajas o exista perjuicio grave; y para las verdes, se consagra la imposibilidad de aplicarles derechos compensatorios. Gran parte de las negociaciones se han centrado sobre la cobertura de cada categoría, más que sobre las disposiciones pertinentes a cada una.

Entre las rojas cabe citar las subvenciones a la exportación de productos no primarios, que ya estaban prohibidas por el Código de Subvenciones de la Ronda Tokio, así como las subvenciones basadas en requisitos de exportación o de contenido nacional. Ninguna subvención interna en sentido estricto está prohibida, es decir, considerada roja, de forma que éstas siempre están permitidas pudiendo sólo ser recurribles o no recurribles.

El principal instrumento que utiliza el proyecto de Acuerdo para definir la diferencia entre subvenciones recurribles y no recurribles es el concepto de *especificidad*, cuyo propósito es proteger de la aplicación de derechos compensatorios a medidas gubernamentales que otorguen beneficios de carácter general a la sociedad, y no a industrias o empresas selectas. No obstante, aunque una subvención no cumpla con el requisito de disponibilidad general, aun puede ser no recurrible si se otorga, bajo ciertas condiciones, para fines de desarrollo regional o de apoyo a la investigación.

Un ejemplo nos puede ayudar a explicar el carácter de las obligaciones. Es probable que una subvención que se otorga para que las empresas se establezcan en una cierta región se considere específica. No obstante, estas empresas no se establecerían en regiones desfavorecidas si no recibieran subvenciones. Por consiguiente, la subvención puede resultar no recurrible si cumple ciertas condiciones, entre ellas, que satisfaga diversos criterios económicos destinados a diferenciar claramente a las regiones desfavorecidas de las regiones más prósperas.

Una clara innovación en el proyecto de Acuerdo sobre Subvenciones es la cuestión de las medidas “antielusión”, que también ha sido examinada en las negociaciones dedicadas a la revisión del Código *Antidumping*. Por elusión se entiende la importación de partes y componente para ensamblarlos en el país importador, cuando el producto acabado que dichas partes integran estaría sometido a un derecho compensatorio definitivo. Otra innovación importante es la introducción de una cláusula de extinción, que establece la supresión de todo derecho compensatorio una vez transcurridos cinco años desde su imposición, a menos que las autoridades investigadoras determinen que existe “causa justificada” para mantenerlo, en cuyo caso deberá darse a todas las partes interesadas oportunidad para presentar sus puntos de vista.

Finalmente, en este repaso selectivo de algunas de las disposiciones centrales de este Acuerdo, cabe notar que los procedimientos de solución de diferencias aplicables dejarán de diferenciarse de los previstos en el Acuerdo General, integrándose al procedimiento unificado de solución de diferencias recogido en el Proyecto de Acta Final.

### 3. *El Acuerdo antidumping de la Ronda Uruguay*

#### A. *Definición de dumping*

Recordemos que existen tres puntos posibles de referencia para comparar el precio al que se vende un producto en un mercado de importación: primero, el precio comparable en el mercado del país exportador; segundo, en caso de que no pueda establecerse ese precio, el precio de exportación del producto al mercado de un tercer país; o bien, tercero, el costo de produc-

ción. El Código *Antidumping* de la Ronda Tokio permite que se determine el “valor normal” sobre una base distinta del precio en el país exportador “cuando el producto similar no sea objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales... o cuando... tales ventas no permitan una comparación adecuada” (párrafo 4 del artículo 2).

Ya desde hacía tiempo había desacuerdo sobre las condiciones bajo las cuales las ventas en el mercado de origen no permiten comparación adecuada; en concreto, la existencia de ventas internas a precios inferiores al costo de producción. Por ejemplo, es común que los productores vendan sus productos a precios que no cubren los gastos fijos cuando la demanda no satisface las expectativas. Sin embargo, Australia, Canadá, la CEE y Estados Unidos —los cuatro principales usuarios del Código— llegaron al entendimiento en noviembre de 1978 de que es oportuno considerar que una venta tal, a precios inferiores al costo, no se ha hecho “en el curso de operaciones comerciales normales”. Su exclusión al determinar el valor en el mercado extranjero obviamente tiene por efecto ampliar los márgenes estimados de *dumping*.

La discusión de este punto, tan importante como complejo, se reinició en la Ronda Uruguay, y en ella quedó claro que la determinación del plazo en que deben recuperarse los gastos es compleja y requiere profundizar en los detalles técnicos del ciclo vital del producto y la planta de producción. También se discutió la forma de determinar los costos de producción. En la práctica, se trata de cálculos realizados por la autoridad investigadora del país importador, que se vale para ello de distintos sistemas basados en principios de contabilidad generalmente aceptados. Se considerará que los precios fijados permiten recuperar los costos en un plazo razonable, aun estando por debajo del costo en el momento de la venta, cuando sean superiores al costo medio ponderado durante el periodo sometido a investigación.

El segundo tema de discusión fue la cuestión del cálculo del valor normal reconstruido. Los precios reconstruidos incluyen con frecuencia porcentajes mínimos fijados por ley, que reflejan los costos de venta y administrativos y un margen de rentabilidad “normales”, en lugar de basarse en datos reales que reflejen la situación de cada exportador y productor. En particular, la legislación estadounidense establece desde 1921 un margen de beneficios del 8 por ciento, disposición que ha sido criticada por los exportadores por no adecuarse a las condiciones de los mercados

de sus países, especialmente en épocas de recesión, cuando los márgenes de beneficio inevitablemente se reducen. El proyecto de Acuerdo en *Antidumping* establece que los supuestos costos administrativos, de venta y de cualquier otro tipo, así como los beneficios, se basarán en “datos reales relacionados con la producción y venta del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales, realizadas por el exportador o el productor sometido a investigación”.

El tercer tema principal de discusión en lo referente a la definición y medición del *dumping* se centró en la práctica de algunos usuarios del Código consistente en ignorar los márgenes *negativos* de *dumping*, al calcular los promedios de los precios de exportación e internos. Se trata de que cuando parte de las ventas que realiza una empresa extranjera en el país importador se realizan a precios superiores, y otras a precios inferiores, a los de su mercado interno, sin duda aumenta, o puede suceder que incluso sólo entonces surja, el presunto margen positivo de *dumping*. El proyecto de Acuerdo establece que la práctica normal será comparar los precios en el mercado interno y los precios de exportación sobre las mismas bases, pero detalla las circunstancias en las que se podrá comparar un valor normal medio con los precios de exportación individuales.

## B. *Antidumping*

Debido al paralelismo existente entre las medidas *antidumping* y las medidas compensatorias, durante las negociaciones relativas a la revisión del Código se abordaron muchas cuestiones que ya se habían debatido en las negociaciones sobre las medidas compensatorias. Por ejemplo, el proyecto de Acuerdo establece un valor de umbral mínimo para el margen de *dumping* (menos del 2 por ciento *ad valorem* del valor “normal” o del volumen de las importaciones). También incluye otras aclaraciones sobre la acumulación de importaciones procedentes de distintos países.

Al igual que en el caso de subvenciones, si bien con quizás aun mayor tensión y atención por parte de los negociadores, se abordó en esta área el tema de las medidas “antielusión”, habida cuenta de que esta cuestión había sido objeto de una disputa muy notoria en el GATT, entre Japón y la CEE, cuando ésta promulgó y aplicó una legislación sobre “plantas de montaje mínimo”. El pro-

yecto de Acuerdo permite la imposición de derechos *antidumping* cuando, tras la aplicación de un derechos definitivo a un producto, se expidan parte o componentes al país importador o a un tercer país para su ensamblaje o acabado y obtener así un producto similar. Cuando se trata de la expedición de partes o componentes al país importador, son aplicables los derechos *antidumping* vigentes sin necesidad de proceder a una nueva investigación, siempre que se cumplan ciertas condiciones. Otra innovación importante es la introducción de una cláusula de “extinción”, que establece la supresión de los derechos *antidumping* una vez transcurridos cinco años desde su imposición o desde la fecha del último examen a que hubieran sido sometidos, salvo que las autoridades investigadoras determinen que “es necesario mantener el derecho para impedir la continuación o la repetición del daño causado por las importaciones objeto de *dumping*.”

### C. Solución de diferencias

Finalmente, cabe anotar que, al igual que en subvenciones y en otros acuerdos de la Ronda, los procedimientos de solución de diferencias previstos en el Acuerdo *Antidumping* dejarán de diferenciarse de los previstos en el Acuerdo General, integrándose al procedimiento unificado de solución de diferencias recogido en el Proyecto de Acta Final.

## V. CONCLUSIÓN

La situación que guardan los proyectos de Acuerdo sobre subvenciones, medidas compensatorias y *antidumping* de la Ronda Uruguay es muy diferente. Si bien emanan de intensísimas negociaciones en las que numerosos proyectos de texto fueron preparados, explorados y rechazados —uno de los últimos y más influyentes de ellos tuvo a México como corredactor con otros dos países— el Acuerdo *Antidumping* no surgió de confluencia alguna en las posiciones y consenso final. Hubo de ser resultado de arbitraje, si bien éste fue ampliamente reconocido como acertado y balanceado. Sin embargo, la tensión continúa, y en diciembre de 1992 Estados Unidos presentó ciertas propuestas de modificación del texto, referentes al ámbito de competencia de los grupos especiales de solución de diferencias, virtual supresión de la cláusula

sula de extinción, e inclusión de disposiciones “antielusión” adicionales. Queda por ver si estas propuestas darán origen a nuevos ajustes en el texto, y sin duda el momento de ver esto será contra el cierre de la Ronda, dado el carácter muy delicado de los temas.

Otro reto que resta aún por enfrentar, estriba en que los dos textos, de subvenciones y de *antidumping*, contienen disposiciones sustancialmente diferentes sobre valores *de minimis*, acumulación “antielusión” y cláusulas de extinción, lo cual plantea la cuestión de su armonización, tal y como se hizo al final de la Ronda Tokio. Por último, la unificación de los procedimientos de solución de diferencias de ambos Comités, hasta ahora diferentes, en el procedimiento único de solución de diferencias previstos en el Proyecto de Acta Final, ha hecho que Estados Unidos pida aclaraciones y cambios sustanciales también en el texto general sobre solución de diferencias, ya no *antidumping*, sobre la forma en que los grupos especiales deben dar cumplimiento a su mandato. Sin duda sigue siendo preciso que se aclaren y resuelvan cuestiones importantes en esta fase final de la Ronda, de forma que sólo podremos valorar el resultado final, en las áreas que nos ocupan al igual que en la globalidad, el 15 de diciembre de este año de 1993.

Si consideramos la labor hacia el futuro, allende la Ronda Uruguay, en materia de elaboración de normas sobre las prácticas desleales de comercio, quizá sea útil reflexionar sobre varias cuestiones. La primera de ellas es que no cabe duda de que el recurso a medidas *antidumping* y compensatorias seguirá siendo elevado y que aumentarán especialmente las diferencias que involucran a, o incluso entre, países en desarrollo. La segunda es que es probable que la política de competencia figure en el programa de trabajo que se empezará a realizar en el GATT a partir de abril de 1994, tras la firma inicial del paquete de resultados de la Ronda Uruguay por los Ministros. La liga sustantiva entre las políticas en materia de *antidumping* y de competencia es clara, aún estrecha. Para muchos observadores las primeras no son sino un sustituto pobre de las segundas, en tanto la comunidad internacional avanza gradualmente hacia estas últimas. Es interesante notar que ya dos acuerdos regionales importantes, a saber el ANZCERTA entre Australia y Nueva Zelanda, y el EEE entre miembros de la AELC y la CEE, por no hablar de los países de la propia CEE en su integración en la misma, han eximido mutuamente a sus miembros de la aplicación de disposiciones *antidumping* tras la armonización de

sus políticas en materia de competencia. México, que recientemente ha promulgado su primera ley en materia de competencia, tiene que reflexionar sobre la contribución sin duda importante, que habrá de hacer a la labor futura que se realice en el GATT sobre la cuestión.

La inclusión de los servicios en el ámbito de la elaboración de normas multilaterales ha planteado inevitablemente la cuestión de si en ese contexto es posible, y es preciso, establecer disciplinas que regulen las subvenciones y el recurso a medidas *antidumping* y compensatorias. El proyecto de acuerdo sobre servicios, el GATT, no aborda expresamente estas cuestiones salvo para referirse a nuevas negociaciones. Sin embargo, estas cuestiones fueron ampliamente debatidas en las negociaciones, poniéndose de manifiesto que no es evidente que el enfoque adoptado en el caso del comercio de mercancías sea aplicable al comercio de servicios. En concreto, cuando la prestación de servicios por un proveedor extranjero exija su presencia en el mercado del país importador, sólo podrán abordarse los posibles problemas de competencia desleal a través de una política de competencia, y no mediante la aplicación de derechos *antidumping*, que en cualquier caso no tendrán sentido en el territorio del país importador. Por tanto, la ampliación del programa de trabajo del GATT para incluir los servicios es una segunda línea de presión que apunta también hacia su movimiento institucional hacia políticas de competencia.

Hay que subrayar que la elaboración de normas sobre subvenciones y sobre medidas *antidumping* y compensatorias es ante todo y por esencia una cuestión multilateral. Dicho de otra forma, entre el número cada vez mayor de acuerdos comerciales regionales que se tiene, son pocos los que incluyen disposiciones de acuerdo sustantivo —a diferencia del procesal— en estas áreas. Ninguno incluye disciplinas sustantivas relativas a las subvenciones, por la sencilla razón de que es imposible limitar las subvenciones internas de forma tal que resulten beneficiados sólo los interlocutores comerciales con los que se han establecido acuerdos de libre comercio, y no los demás. Por otra parte, el TLC incorpora un paso adelante en la solución de diferencias que puedan plantearse entre las partes en el mismo, debido al procedimiento de examen trinacional previsto, el cual ayudará a garantizar la debida aplicación de su propia legislación por parte de los órganos nacionales. En este contexto, México habrá de seguir teniendo en cuenta al GATT, para procurar mejorar el cuadro legal y los procedimien-

tos a que se ven sometidos sus exportadores. Pero no olvidemos, sin embargo, que quienes exportan sus productos a México también prestarán atención al GATT, para intentar mejorar el trato acordado a sus empresas.

Un último punto sobre el que vale la pena reflexionar, y que hoy sólo puedo dejar enunciado a nivel muy general, es el de la ampliación de las prácticas desleales, del *dumping* en particular, a otros terrenos. Se trata de una nueva temática donde se señala al *dumping* como práctica desleal pero no en su acepción actual, es decir de discriminación de precios, sino referida a los temas laboral y del medio ambiente; el “*dumping* social” y el “*dumping* ecológico” de que frecuencia e insistencia crecientes se oye hablar.

El tema de las prácticas desleales rebasa, con mucho, el ámbito comercial. En los próximos años su tratamiento y práctica serán reflejo de las condiciones económicas internacionales y muy directamente de las condiciones económicas internas de los países.

El GATT, y mejor aún, la deseada Organización Multilateral de Comercio que habrá de sucederlo, confrontará en el futuro inmediato una agenda de discusión compleja: su capacidad como foro de debate, negociación y solución de controversias será puesta a dura prueba.

## ANEXO I

### PASOS QUE DEBE SEGUIR UN SIGNATARIO PARA APLICAR MEDIDAS ANTIDUMPING O COMPENSATORIAS

#### 1. Iniciación de la investigación:

- i) a petición de la producción (productores a los que corresponde un parte principal de la producción total);
- ii) por las autoridades;

Sobre la base de “suficientes pruebas de la existencia de”

- i) una subvención/*dumping*
- ii) un daño causado a la producción nacional;
- iii) una relación causal entre las importaciones subvencionadas/objeto de *dumping* y el supuesto daño.

## 2. Transparencia del procedimiento:

- i) aviso público del procedimiento: incluye la práctica en materia de subvención objeto de investigación;
- ii) concesión a todos los signatarios interesados de una oportunidad razonable de examinar la información de carácter no confidencial y de exponer sus observaciones al respecto;
- iii) informes a los signatarios afectados e informes semestrales al Comité.

## 3. Investigación rápida y completa:

- i) investigaciones en el territorio de las empresas exportadoras, siempre que el signatario no se oponga;
- ii) la investigación podrá realizarse sobre la base de los hechos de que se tenga conocimiento si no se facilita la información dentro de un plazo prudencial;
- iii) plazo de un año para la investigación.

## 4. Determinación de la existencia de daño:

- i) aumento de la participación de las importaciones en el mercado o fijación de precios inferiores a los de productos similares del país importador;
- ii) relación causal: la investigación debe deslindar los efectos de otros factores tales como el ciclo económico.

## 5. Establecimiento de un derecho compensatorio/*antidumping*:

- i) establecimiento de los derechos provisionales (depósito en efectivo o fianza) necesarios para impedir que se cause daño mientras se termina la investigación; su vigencia no puede exceder de cuatro meses;
- ii) establecimiento de derechos definitivos sobre las importaciones, cualquiera que sea su procedencia, respecto de las cuales se haya concluido que están subvencionadas/son objeto de *dumping* y causan daño, a menos que se hayan contraído compromisos;
- iii) retroactividad de los derechos definitivos por el periodo de aplicación de las medidas provisionales;
- iv) devolución al exportador de los derechos pagados en exceso, si el derecho definitivo es inferior al derecho provisional.

6. Los compromisos se refieren a lo siguiente:

- i) eliminación de prácticas de subvención/*dumping*;
- ii) aumentos de precios iguales al margen de *dumping*/subvención o compromisos relativos a los precios.

El incumplimiento de los compromisos da lugar a la aplicación inmediata de medidas provisionales.

7. Periodo de vigencia:

Permanecen en vigor durante el tiempo necesario para contrarrestar la subvención/el *dumping*, o según resulte del examen que pida la parte interesada.

ANEXO II

A. *Investigaciones antidumping iniciadas, 1985-92*

	1985-86	1986-87	1987-88	1988-89	1989-90	1990-91	1991-92	Total
Estados Unidos	65	41	30	25	24	53	62	300
Australia	55	40	21	20	23	47	76	282
Comunidades Europeas	26	29	62	42	36	24	23	242
Canadá	27	24	21	14	15	12	16	129
México	0	2	17	17	9	14	25	84
Nueva Zelanda	0	0	4	5	1	6	13	29
Polonia	0	0	0	0	0	24	0	24
Finlandia	0	5	5	2	0	1	0	13
Suecia	2	0	0	2	4	2	1	11
Corea, República de	3	1	0	0	3	2	0	9
India	0	0	0	0	0	0	5	5
Austria	0	0	0	0	0	0	4	4
Japón	0	0	0	0	0	0	3	3
Brasil	0	0	1	1	0	2	9	13
Total	178	142	161	129	115	186	237	1.148

- Notas:*
1. El Código *Antidumping* entró en vigor el 1º de enero de 1980.
  2. Los totales incluyen las medidas adoptadas respecto de países signatarios y no signatarios del Código.
  3. El periodo de información empieza el 1º de julio de un año y termina el 30 de junio del año siguiente.
  4. Las investigaciones iniciadas que se indican respecto de exportadores de las Comunidades Europeas y sus estados miembros son las notificadas. Para 1988-89, México notificó una investigación respecto de las importaciones de determinados productos procedentes de las Comunidades Europeas, mientras que las notificaciones posteriores se refieren al Estado miembro de origen de las empresas exportadoras objeto de la investigación.

*Fuentes:* GATT, Instrumentos Básicos y Documentos Diversos, 1985-92, y *Annual Reports of the European Commission to the Parliament*, 1985-91.

**B. Exportadores respecto de los cuales se han iniciado dos o más investigaciones antidumping, 1985-92**

	<i>Total</i>		<i>Total</i>
Comunidades Europeas o sus Estados miembros	209	Venezuela	14
Japón	105	Hungría	12
Estados Unidos	100	Malasia	12
Corea, República de	78	Austria	11
China	69	Indonesia	9
Taipei Chino	68	Israel	8
Brasil	54	Noruega	6
Antigua Yugoslavia	31	Sudáfrica	6
Canadá	25	Colombia	5
Polonia	24	Filipinas	5
Rep. Fed. Checa y Eslovaca	23	Arabia Saudita	5
Rumania	23	Bulgaria	4
Hong Kong	22	Finlandia	4
México	22	Nueva Zelandia	4
Turquía	22	Bangladesh	3
Tailandia	19	Egipto	3
Antigua Rep. Dem. Alemana	18	Chile	3
Singapur	18	Australia	2
Argentina	17	Kazajstán	2
India	17	Federación de Rusia	2
Antigua URSS	16	Trinidad y Tobago	2
Suecia	15	Ucrania	2

**Notas:** 1. El periodo de información empieza el 1º de julio de 1985 y termina el 30 de junio de 1992.

2. Las investigaciones iniciadas que se indican respecto de exportadores de las Comunidades Europeas y sus Estados miembros son las notificadas. Para 1988-89, México notificó investigaciones respecto de las importaciones de determinados productos procedentes de las Comunidades Europeas, mientras que las notificaciones posteriores se refieren al Estado miembro de origen de las empresas exportadoras objeto de la investigación.
3. Los países respecto de los cuales se ha iniciado una investigación son los siguientes: Albania, Argelia, Armenia, Azerbaiyán, Belarús, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Georgia, Islandia, Jamahiriya Árabe Libia, Kenya, Kirguistán, Kuwait, Macao, Moldova, Pakistán, Papua Nueva Guinea, Perú, Qatar, Rep. Islámica del Irán, Suiza, Tayikistán, Túnez, Turkmenistán, Uruguay, Uzbekistán y Zimbabue.

*Fuentes:* GATT, Instrumentos Básicos y Documentos Diversos, 1985-92, y *Annual Reports of the European Commission to the Parliament*, 1985-91.

### ANEXO III

#### A. Investigaciones en materia de derechos compensatorios iniciadas, 1985-92

	1985-86	1986-87	1987-88	1988-89	1989-90	1990-91	1991-92	Total
Estados Unidos	42	11	13	9	7	7	15	104
Australia	3	3	0	2	7	10	8	33
Chile	11	0	0	0	0	2	5	18
Canadá	1	4	0	1	2	0	0	8
Brasil	0	0	0	0	0	0	8	8
Nueva Zelandia	0	.1	4	0	0	1	0	6
Comunidades Europeas	0	0	1	2	0	0	0	3
Total	57	19	18	14	16	20	36	180

**B. Exportadores respecto de los cuales se han iniciado dos o más investigaciones en materia de derechos compensatorios, 1985-92**

	<i>Total</i>		<i>Total</i>
Comunidades Europeas y sus Estados Miembros	43	México	5
Brasil	17	Nueva Zelandia	5
Canadá	14	Singapur	5
Tailandia	9	India	4
Turquía	8	Corea, República de	4
Malasia	7	Australia	3
Argentina	6	Rep. Islámica del Irán	3
Taipei Chino	6	Perú	3
Venezuela	6	Colombia	2
China	5	Polonia	2
Israel	5		

- Notas:
1. El acuerdo sobre las subvenciones entró en vigor el 1º de enero de 1980.
  2. Todos los totales incluyen las medidas adoptadas respecto de países signatarios y no signatarios del Acuerdo.
  3. El periodo de información empieza el 1º de julio de un año y termina el 30 de junio del año siguientes.
  4. Las investigaciones iniciadas que se indican respecto de exportadores de las Comunidades Europeas y sus Estados miembros son las notificadas. Para 1991-92, el Brasil notificó investigaciones respecto de las importaciones de determinados productos procedentes de las Comunidades Europeas, mientras que las demás notificaciones se refieren al Estado miembro de origen del producto supuestamente subvencionado objeto de investigación.
  5. Los países respecto de los cuales se ha iniciado una investigación son los siguientes: Bangladesh, Chile, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Finlandia, Hungría, Kenya, Noruega, Pakistán, La Antigua Rep. Dem. Alemana, La Antigua Rep. Fed. Checa y Eslovaca, Suecia, Uruguay, La Antigua Yugoslavia y Simbabwe.

Fuentes: GATT, Instrumentos Básicos y Documentos Diversos, 1985-92, y *Annual Report of the European Commission to the Parliament*, 1985-91.