

CAPÍTULO V

LA REFORMA DE LAS LEYES ANTIDUMPING EN AMÉRICA DEL NORTE Y LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC)

Michael HART

I. Transformación del antidumping en una válvula política de escape	187
II. Iniciativas de Canadá y Estados Unidos para llevar a cabo la reforma	190
III. Cómo emplear el mecanismo de resolución de disputas de la OMC para crear un clima más favorable a la reforma	195

CAPÍTULO V

LA REFORMA DE LAS LEYES ANTIDUMPING EN AMÉRICA DEL NORTE Y LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC)

Michael HART

I. TRANSFORMACIÓN DEL ANTIDUMPING EN UNA VÁLVULA POLÍTICA DE ESCAPE

Mi primer contacto con los procedimientos antidumping fue cuando me preparaba para tomar el cargo en la misión permanente de Canadá ante el GATT, en 1976. Una de mis funciones en Ginebra consistiría en colaborar con el Comité sobre Prácticas Antidumping de dicho organismo y, si bien no necesitaba conocer los detalles de los procedimientos antidumping, sí debía manejar los aspectos elementales, uno de los cuales, que me martillearon los funcionarios del Departamento de Finanzas, era que un procedimiento antidumping implica la resolución técnica de dumping y de daño material, con base en criterios claramente estipulados tanto en el GATT (en su artículo VI y en el Código Antidumping de 1967) como en la Ley Antidumping de 1968, de Canadá. El dumping era dictaminado por los funcionarios del Departamento de Ingresos Nacionales y, el daño material, por el Tribunal Antidumping. Si las condiciones se cumplían, procedía entonces la aplicación de cuotas antidumping; en caso contrario, la demanda era desestimada. El proceso, en su totalidad, se hallaba claramente circunscrito con el fin de evitar abusos y prevenir que los funcionarios investigadores y los que tomaban las decisiones recibieran cualquier tipo de influencia política.

De regreso en Ottawa, a finales de los setenta y principios de los ochenta, seguí repitiendo ese mantra en la División de Políticas Comerciales del Ministerio de Asuntos Exteriores. Una de mis responsabilidades en el área de políticas sobre importaciones era contener las llamadas

de funcionarios de ciertas divisiones geográficas que no comprendían por qué un caso en particular no podía manejarse de tal suerte que se facilitara la visita de un ministro al país que estaba siendo objeto de una investigación. Mi respuesta era que los casos antidumping no eran políticos, sino que se basaban en la estricta aplicación de reglas y procedimientos internacionalmente acordados, mismos que permitían una muy escasa o nula discrecionalidad. Dichas reglas y procedimientos habían sido elaborados para evitar que los productores internos practicaran el comercio desleal y era poco lo que el ministro podría hacer por ellos. Sin embargo, les decía, para facilitar la visita, yo prepararía un informe en el que expondría los antecedentes del caso y los avances de la investigación.

Todo esto me vino a la mente cuando leía algunos de los comentarios de ciertos políticos y funcionarios estadounidenses sobre un caso muy delicado de dumping en Estados Unidos, relacionado con tomates de origen mexicano. Durante muchos años, los productores de tomate de Florida han pretendido obtener medidas de alivio contra las importaciones mexicanas, más baratas, pero han tenido poco éxito pues los tribunales independientes no han encontrado muy convincente su caso. Recientemente, por ejemplo, la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos rechazó dos veces una demanda para obtener una medida de alivio contra las importaciones (*import relief*) pues no se presentaron suficientes pruebas de daño. Pero, dado que 1996 fue un año electoral y Florida un estado crucial, no es de sorprender que el gobierno haya iniciado una presión demoledora en contra de México, uno de cuyos engranes fueron los procedimientos antidumping. Luego de mucha presión y negociaciones, el gobierno mexicano finalmente aceptó aplicar un régimen de precios mínimos, con lo que ese invierno se evitó que los consumidores padecieran el flagelo de las importaciones baratas. Mickey Kantor, secretario de Comercio, habló del acuerdo únicamente en términos electorales, al decir: “El acuerdo dará gran alivio a los productores de tomate de Florida y de otros estados, y contribuirá a conservar los empleos en la industria”, pero algunos de sus funcionarios fueron más directos. Se cita que uno de ellos declaró: “El cálculo era muy simple: Florida tiene 25 votos electorales y México ninguno”, mientras que otro sentenció: “Llegó el momento de que México pague por los préstamos”, refiriéndose al préstamo que Estados Unidos le otorgó en 1995, tras la crisis del peso.¹

1 “President Wins Tomato Accord for Floridians”, *New York Times*, 12 de octubre de 1996, p. 1.

Ignoro si hubo algún tiempo en que los procedimientos antidumping fueran tan sencillos, claros y apolíticos como yo lo afirmaba hace quince años, pero ciertamente no lo son hoy en día. En fecha reciente Anne Krueger escribió:

Las leyes estadounidenses sobre comercio desleal se han vuelto cada día más restrictivas, de muy diversas maneras, por lo que han adquirido matizadas cada vez más proteccionistas... Las amenazas de una protección administrada han hecho que los socios comerciales acepten otras medidas bilaterales, como las restricciones voluntarias a las exportaciones, en lugar de la opción de las medidas contra prácticas comerciales desleales. Hacia mediados de los años ochenta, Estados Unidos era el país que más recurría a las leyes contra prácticas comerciales desleales.²

Y ella no es la única que piensa así. Un número creciente de analistas del comercio internacional y de las políticas económicas afirma que los procedimientos antidumping son una de las áreas del sistema de comercio internacional que requieren ser reformadas con más urgencia.³ Por reforma se refieren a su eliminación o, cuando menos, a una mayor delimitación. En el curso de los últimos quince años, el número de países que recurren a procedimientos antidumping ha aumentado diez veces y más aún la cantidad de demandas, lo que ha dado lugar a que los abusos del sistema proliferen. A medida que han caído las barreras comerciales y que la producción se ha globalizado, el número de empresas dispuestas a emplear procedimientos antidumping como parte integral de su estrategia competitiva se ha multiplicado. Y a la par que aumentan los abusos del sistema, también se ha multiplicado el número de analistas que denuncian tales abusos y exigen una reforma. Estas demandas han sido particularmente abundantes en América del Norte, debido en parte a que en esta región se han dado esfuerzos concertados para poner en marcha la reforma.

2 Krueger, Anne, *American Trade Policy: A Tragedy in the Making*, Washington, AEI Press, 1995, p. 35.

3 Véase, Bovard, James, *The Fair Trade Fraud*, Nueva York, St. Martin's Press, 1991; Boltuck, Richard y Litan, Robert E. (comps.), *Down in the Dumps: Administration of the Unfair Trade Laws*, Washington, Brookings Institution, 1991; Boddez, Thomas M. y Trebilcock, Michael J., *Unfinished Business: Reforming Trade Remedy Laws in North America*, Toronto, C.D. Howe Institute, 1993; Finger, Michael (comp.), *Antidumping: Who Benefits, Who Gets Hurt*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1993; Jackson, John H. y Vermulst, Edwin (comps.), *Antidumping Law and Practice*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1989; Leycegui, Beatriz *et al.* (comps.), *Trading Punches: Trade Remedy Law and Dispute Under NAFTA*, Washington, National Planning Association, 1996, y Nivola, Pietro S., *Regulating Unfair Trade*, Washington, Brookings Institution, 1992.

II. INICIATIVAS DE CANADÁ Y ESTADOS UNIDOS PARA LLEVAR A CABO LA REFORMA

Hacia mediados de los ochenta, Canadá había llegado a la conclusión de que, en un área de libre comercio, las posibilidades de que los procedimientos antidumping se utilizaran como medida de acoso superaban por mucho las legítimas inquietudes frente a las prácticas desleales de precios.⁴ Por lo tanto, Canadá propuso que, una vez que se hubieran eliminado los aranceles y otras barreras fronterizas, los problemas restantes que se relacionaran con prácticas desleales de precios se manejaran, en forma bilateral, con base en las leyes en materia de competencia, adaptadas de tal forma que fuera posible aplicarlas en forma transfronteriza. De hecho, Canadá estaba de acuerdo con los analistas que sostenían que, a medida que las economías se integran más y que la competencia se vuelve más intensa, es necesario resolver la disparidad entre la competencia interna y las leyes de comercio internacional. La legislación en materia de competencia protege a los consumidores y tiene el propósito de fomentar la competencia interna, mientras que las leyes antidumping protegen a los competidores y favorece los intereses de los productores internos. Los expertos y economistas en el tema de la competencia consideraban que tal contradicción era negativa y sugerían que los gobiernos deberían analizar la posibilidad de instituir un régimen internacional más racional para regular las prácticas de precios anticompetitivas.⁵ Las negociaciones comerciales entre Canadá y Estados Unidos se basaron en gran medida en estos estudios académicos. Por ejemplo, Douglas Rosenthal, estudioso estadounidense de las leyes antimonopólicas, comentó que “el Acuerdo de Libre Comercio ...brinda una excelente oportunidad para reunir las inquietudes relativas al comercio y a las leyes de competencia. La posibilidad de que las leyes comerciales y antimonopólicas de Canadá y Estados Unidos, que en mucho coinciden, sean aplicadas de tal suerte que resulten sustancialmente armónicas ha dejado de ser una utopía”.⁶

La mayoría de los expertos convenía en que el dumping es una práctica inusual en un área de libre comercio, una vez que se han eliminado los

4 Véase Hart, Michael, “Dumping and Free-Trade Areas”, en Jackson, John H. y Vermulst, Edwin (comps.), *Antidumping Law*, cit., nota 3, pp. 326-342.

5 Algunos de estos primeros trabajos fueron resumidos por la OCDE, *Competition and Trade Policies: Their Interaction*, París, OCDE, 1984.

6 Rosenthal, Douglas E., “Antitrust Implications of the Canada-United States Free Trade Agreement”, *Antitrust Law Journal*, vol. 57, 1988, p. 488.

aranceles y otras barreras al libre tránsito de los productos. Por tanto, el asunto que debía analizarse era si, en los pocos casos restantes de discriminación transfronteriza de precios, sería necesario preservar la posibilidad de recurrir a procedimientos antidumping o si bastaría con las reglas nacionales de competencia. En la medida en que pueda seguirse recurriendo a las medidas antidumping, éstas seguirán conservando su potencial como instrumento de acoso y discriminación.

Dado que existen ciertas diferencias entre las leyes de Canadá y Estados Unidos en materia de discriminación de precios, particularmente en lo relativo a los procedimientos y mecanismos de que disponen las partes privadas, los expertos llegaron a la conclusión de que los dos gobiernos tendrían que diseñar procedimientos y normas compatibles, aunque para ello no se requiriera necesariamente que ambos países utilizaran exactamente los mismos criterios de aplicación para sus leyes. Un estudio comparativo sobre las leyes en materia de competencia de Canadá y Estados Unidos, elaborado para el gobierno de Canadá, indicaba que:⁷

- 1) Las leyes existentes sobre prácticas depredatorias de precios sólo requerirían de cambios menores para poder aplicarlas al caso transfronterizo.
- 2) Las leyes relativas a la discriminación de precios, que son las que se asemejan más al tipo de situación que contemplan las leyes antidumping, serían más fácilmente percibidas por los empresarios y legisladores de ambos lados de la frontera como un “sustituto” a la ley antidumping, que si solamente se utilizaran las leyes sobre prácticas depredatorias de precios.
- 3) Las actuales leyes de Canadá y Estados Unidos sobre discriminación de precios sólo requerirían de cambios menores para hacerlas aplicables al comercio transfronterizo, eliminando algunas diferencias significativas en esencia y restringiendo su aplicación transfronteriza a situaciones anticompetitivas, en los casos de líneas primarias (*i.e.*, restringiendo las quejas sobre discriminación a nivel del vendedor).

⁷ Realizado por Lawson Hunter y Douglas Rosenthal. Los principales resultados de este estudio se encuentran citados en Gillen, Mark *et al.*, “Canadian and US Antitrust Law Areas of Overlap Between Antitrust and Import Relief Laws”, *Canada-United States Law Journal*, núm. 12, 1987, pp. 39-74.

- 4) Dada la semejanza en las etapas de desarrollo de las leyes de ambos países, sería factible utilizar ya fueran las leyes sobre prácticas depredatorias de precios, en forma exclusiva, o bien estas leyes junto con las relativas a la discriminación de precios para dar solución a aquellas prácticas transfronterizas de precios que resulten dudosas.
- 5) Las diferencias entre los tipos de administración y procedimientos de ambos países, incluido el margen para la acción privada y la investigación gubernamental, no son lo suficientemente grandes para que no puedan aplicarse a las prácticas transfronterizas de precios, aunque sería necesario que existieran algunas reglas comunes para reducir los conflictos jurisdiccionales, facilitar la obtención de evidencias, admitir los veredictos y vigilar su aplicación.
- 6) Podría contemplarse la elaboración de reglas relativas a la elección del foro, de la legislación o de ambos, a fin de reducir el mercadeo de foros y desalentar litigios paralelos innecesarios.
- 7) Sería necesario crear reglas que evitaran los conflictos derivados de investigaciones transfronterizas, que implicaran juicios criminales o civiles llevados a cabo por los gobiernos o acciones antimonopólicas privadas.
- 8) La regla de daño triple que contiene la legislación antimonopólica de Estados Unidos representa un grave obstáculo para agilizar la aplicación de medidas en los casos transfronterizos de discriminación de precios o de prácticas depredatorias de precios.
- 9) Tal vez sería necesario elaborar reglas para los casos de discriminación de precios por terceros países, situación que no estaba contemplada en las leyes nacionales existentes relacionadas con el dumping o con la discriminación de precios.

En virtud de tales diferencias, sería necesario llevar a cabo una gran cantidad de trabajo técnico antes de que alguno de los dos gobiernos pudiera afirmar que está preparado para avanzar hacia un régimen de competencia. Ambos gobiernos, por ejemplo, tendrían que analizar el papel de la resolución de disputas de Estado a Estado, en los casos de competencia transfronteriza; estudiar los asuntos relacionados con la elección de la jurisdicción y de la legislación; determinar quién tendría preeminencia; estudiar la naturaleza de los procedimientos para la obtención de pruebas y las reglas que estipulan la jurisdicción para los acusados; analizar los asuntos relativos al reconocimiento y aplicación de los remedios; y estu-

diar la conveniencia de límites temporales para la conclusión de los procedimientos.

Las ideas que contenía la propuesta canadiense fueron retomadas y reanimadas por un subgrupo técnico que presidí durante las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos (ALCCEU). Los debates sugerían que la elaboración de un nuevo régimen, basado en la competencia y diseñado para reemplazar a los procedimientos antidumping, si bien resultaba conceptualmente claro, implicaba aspectos técnica y legalmente muy complejos. En términos generales, los funcionarios del área de competencia, tanto de Canadá como de Estados Unidos, estaban muy entusiasmados con la idea, pero aquéllos relacionados con la administración de las leyes antidumping, sobre todo los estadounidenses, se mostraban más cautelosos. Se llevó a cabo una gran cantidad de estudios muy útiles, pero, ¡oh, desgracia!, la realidad política pronto nos mostró que el gobierno de Estados Unidos no tenía la menor voluntad de avanzar en esa dirección. En ese país, tan sólo los economistas, unos cuantos abogados reformistas y un número aún menor de grupos industriales eran quienes apoyaban la idea, en tanto que los miembros del Congreso, conscientes de las preferencias de sus electorados, dejaron en claro que la reforma de las leyes antidumping, según las líneas propuestas por Canadá, representaba un freno y una amenaza contra el Acuerdo en su totalidad.

Sin embargo, como paso intermedio en la dirección correcta, ambos gobiernos convinieron en un conjunto innovador de procedimientos (el Capítulo XIX del ALCCEU) y aceptaron seguir trabajando para llegar a diseñar un nuevo régimen, que en última instancia podría obviar la necesidad de mecanismos transfronterizos, al establecer nuevas reglas para el empleo transfronterizo de las leyes en materia de competencia. Se dieron siete años para alcanzar esta meta.

Entre tanto, convinieron en un mecanismo único para resolver toda disputa relativa a la aplicación de sus respectivas leyes antidumping. Ambos gobiernos podrían solicitar que un panel bilateral revisara las decisiones sobre cuotas antidumping y los productores de los dos países seguirían teniendo derecho a pedir una compensación por importaciones con dumping, si bien toda medida de alivio acordada podría ser impugnada y revisada por un panel binacional a fin de determinar si las leyes existentes habían sido aplicadas en forma correcta y justa. Las decisiones emitidas por el panel serían de carácter obligatorio para los dos gobiernos; si aquél

determinaba que la ley había sido apropiadamente aplicada, el caso sería cerrado; si hallaba que la autoridad administrativa se había equivocado, de acuerdo con los mismos estándares que habría aplicado un tribunal interno, podría remitir el caso a dicha autoridad para que corrigiera el error y emitiera una nueva determinación.⁸

Por último, ambos gobiernos convinieron en que todo cambio a la legislación existente sobre antidumping sería mutuamente aplicable sólo después de la consulta y de que el mismo quedara específicamente estipulado en la nueva ley. Más aún, cualquiera de los dos gobiernos podría solicitar que un panel bilateral revisara dichos cambios, a la luz del objeto y propósito del Acuerdo y de sus derechos y obligaciones según el Código Antidumping del GATT. En caso de que el panel recomendara ciertas modificaciones, las partes realizarían una consulta para llegar a un acuerdo al respecto. De no llegarse a ello, la otra parte tendría derecho a emprender una acción legislativa o ejecutiva semejante, o a dar por concluido el Acuerdo.

El término de siete años que se concedieron los gobiernos para alcanzar estas metas concluyó a finales de 1995, sin que se hubiera logrado ningún avance en cuanto a las reformas fundamentales que se contemplaron durante las negociaciones de 1986-1987. Sin embargo, ninguno de los dos gobiernos estaba dispuesto a reconocer que los esfuerzos realizados en el periodo 1986-1995 habían sido inútiles. La transformación del ALCCEU en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en 1993, con la inclusión de México, ofreció una oportunidad para revisar el funcionamiento de las disposiciones especiales del Capítulo XIX. En primer lugar, los dos gobiernos se declararon satisfechos con la operación del mecanismo interino para la resolución de disputas y lo hicieron parte permanente del TLCAN. Segundo, convinieron en continuar las consultas relativas a reformas de mayor alcance (artículo 1907). Tercero, en un nuevo capítulo sobre competencia, acordaron proseguir los trabajos sobre la relación entre las leyes en materia de competencia y temas conexos (artículo 1504). Por último, en un acuerdo paralelo, Estados Unidos garantizó a Canadá que continuaría trabajando hacia el objetivo fundamental de reformar las leyes contra prácticas comerciales desleales

8 Un análisis completo de todos los procedimientos de los paneles, según los términos del Capítulo XIX del ALCCEU, véase Davey, William J., *Pine and Swine: Canada-United States Trade Dispute Settlement: The FTA Experience and NAFTA Prospect*, Ottawa, Centre for Trade Policy and Law, 1996.

y que intentaría llegar a ello en el término de dos años después de la entrada en vigor del TLCAN. Entre tanto, la negociación del antidumping y temas conexos, en las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT, abordó algunos de los temas de disputa entre las partes y, con la exitosa conclusión de un nuevo Acuerdo sobre Antidumping, en el seno de la Organización Mundial de Comercio, se estableció una base importante para continuar la reforma de las leyes antidumping en América del Norte.

Desde la entrada en vigor del TLCAN, el 1o. de enero de 1994, los funcionarios de los tres gobiernos se han reunido periódicamente, en un esfuerzo por hallar un terreno común y preparar el camino para la posible negociación de nuevas disposiciones que reformen la aplicación de los procedimientos antidumping, dentro del TLCAN. A la fecha, pocos han sido los avances para encontrar ese punto intermedio. En efecto, tras una década de negociaciones comerciales, a nivel bilateral, regional y multilateral, las autoridades estadounidenses han mostrado poco interés por otra cosa que no sean discusiones *pro forma*.

III. CÓMO EMPLEAR EL MECANISMO DE RESOLUCIÓN DE DISPUTAS DE LA OMC PARA CREAR UN CLIMA MÁS FAVORABLE A LA REFORMA

Una opción que no fue examinada por ninguno de los autores en el presente volumen pero que merecería un análisis más detenido, es estudiar la solución de las controversias dentro de la OMC. Para los estadounidenses no existe algo más sagrado que el proceso judicial y cada día es más frecuente que sean los jueces quienes deciden. Siendo así, tal vez valdría la pena litigar el hecho de que Estados Unidos no haya cumplido con seriedad su obligación de eliminar los procedimientos antidumping en el área de libre comercio de América del Norte. Pero, ¿acaso Estados Unidos tiene en efecto tal obligación? Yo considero que sí y que las disposiciones de la OMC le han dado un carácter más perentorio.

El TLCAN, como el ALCCEU que le antecedió, fue negociado con base en el artículo XXIV del GATT, el cual estipula un alejamiento acordado de la obligación que tienen los miembros del GATT, ahora OMC, de aplicar sus leyes y políticas para la regulación de los flujos de exportaciones e importaciones de acuerdo con el principio de nación más favorecida. Este alejamiento acordado de la regla fundamental de no discriminación está delimitado por los criterios que establece el artículo XXIV, los cuales incluyen la obligación para los miembros de un área de libre

comercio de eliminar los impuestos y otras regulaciones comerciales restrictivas para una parte sustancial del comercio que mantengan entre ellos (artículo XXIV, (8)b). De manera significativa, el artículo VI, que autoriza la aplicación de medidas antidumping bajo ciertas circunstancias, no está incluido en la lista de artículos de excepción para dicha obligación e incluso los artículos que están enumerados permiten únicamente una excepción permisiva, pero no absoluta. Por lo tanto, podría suponerse con mucha razón que los autores del GATT pretendían que los países que participen en un área de libre comercio eliminan las disposiciones antidumping para el comercio que ocurra al interior de dicha área.

Así, acordes con el artículo XXIV, tanto Canadá en el caso del ALC-CEU, como Canadá y México, en el del TLCAN, pretendieron implementar esa obligación, buscando formas y recursos para que los aspectos relativos a la discriminación de precios se resolvieran por medio de leyes en materia de competencia y no así con medidas fronterizas. Estados Unidos no estaba preparado para considerar tal enfoque, pero aceptó trabajar en forma conjunta con los otros dos signatarios a fin de analizar lo que el mismo implicaría. Las revisiones realizadas por los grupos de trabajo del GATT sobre la congruencia del ALCCEU y el TLCAN con el artículo XXIV incluyeron ese proyecto, a saber, que los requisitos del párrafo 8(b) fueran cumplidos en un futuro. No obstante, hasta la fecha el gobierno de Estados Unidos no ha hecho prácticamente nada en ese sentido, lo que da lugar a que se proponga recurrir a los procedimientos de resolución de disputas de la OMC para recordarle sus obligaciones, de acuerdo con el artículo XXIV y con los capítulos XV y XIX del TLCAN.

Críticos de este análisis pueden señalar que en la historia de la aplicación del artículo XXIV sólo aparece un caso relacionado con miembros de un área de libre comercio y el cumplimiento de esa obligación, a saber, la manifestación más reciente del acuerdo de libre comercio entre Australia y Nueva Zelanda. Pero la historia de la aplicación del artículo XXIV es notoria por la laxitud con la cual los miembros han interpretado sus requerimientos,⁹ misma que dio lugar a muchos debates durante la Ronda Uruguay de negociaciones del GATT y al entendimiento de que "...para que las áreas de libre comercio sean congruentes con el artículo XXIV, éstas deben cumplir, *inter alia*, con lo establecido en los

⁹ Un análisis de los requerimientos y la aplicación del artículo XXIV lo presento en "GATT Article XXIV and Canada-US Trade Negotiations", *The Review of International Business Law*, vol. 1, núm. 3, 1987, pp. 317-355.

párrafos 5, 6, 7 y 8 del mismo” (párrafo 1). Más aún, los miembros de la OMC acordaron que “las disposiciones del... Acuerdo de Entendimiento sobre Resolución de Disputas podrán ser invocadas en relación con cualquier asunto que surja de la aplicación ...del artículo XXIV” (párrafo 12). De esta manera, se sentaron las bases para que las obligaciones del artículo XXIV fueran tomadas con más seriedad y para que se recurriera a los procedimientos de resolución de disputas de la OMC a fin de hacer cumplir dichas obligaciones.

Las reformas al mecanismo de resolución de disputas del GATT, ahora expresadas en el Acuerdo de Entendimiento sobre Resolución de Disputas de la OMC, añaden fuerza lógica a esta opción. Los procedimientos actuales otorgan a todos los miembros el derecho absoluto de que su caso sea escuchado. Muchos gobiernos, con las notables excepciones de Estados Unidos y la Unión Europea, comparten el deseo de reducir las medidas antidumping. Las funciones ampliadas y más independientes del Secretariado y de la Dirección General garantizan que estas instancias tendrán sumo cuidado en vigilar tanto la calidad del panel como la asesoría que brinden. La creciente inquietud con respecto a la proliferación indiscriminada de áreas de libre comercio revela una disposición natural a interpretar de manera estrecha y estricta las obligaciones contenidas en el artículo XXIV. En el curso de los últimos años, debido en gran parte a las quejas de Estados Unidos, los paneles del GATT y ahora de la OMC interpretaron de tal forma las obligaciones de los miembros, que muchas prácticas y políticas sancionadas por un prolongado uso resultaban cuestionadas. Por ello, existe ahora una disposición para emplear en forma creativa los mecanismos para la resolución de disputas. En el pasado, Estados Unidos fue el país que mostró una mayor creatividad, pero enfocada hacia exponer las prácticas de sus socios comerciales ante el jurado disciplinario internacional. Ahora existen muchos motivos para someter a Estados Unidos a esa misma disciplina.

Por último, Estados Unidos acordó, en el artículo XVI del Acuerdo de la OMC, “garantizar la conformidad de sus leyes, reglamentos y procedimientos administrativos con sus obligaciones, según lo previsto en los Acuerdos anexos”, uno de los cuales era el de Antidumping. Asimismo, todo caso sometido ante la OMC tendría que mostrar, como indican Horlick y Clarke, hasta qué punto los procedimientos antidumping de Estados Unidos no coincidían plenamente con el Acuerdo Antidumping. Y,

si bien esto no sería el propósito principal del caso, sí agregaría mayor energía al análisis de estos asuntos.¹⁰

No es éste el lugar para hacer un revisión detallada del argumento. Baste decir que existen fundamentos suficientes para proseguir el caso. Y, aun cuando éste no tuviera éxito, el solo hecho de sacar a la luz este asunto tiene la virtud de dar mayor visibilidad a las demandas de Canadá y México, tanto en Washington como en Ginebra. El capital estadounidense se caracteriza por ignorar los asuntos que interesan a los socios comerciales de Estados Unidos, pero también por la importancia que otorga al litigio. El someter un caso ante la OMC serviría, cuando menos, para establecer un campo de juego más equilibrado en el cual poder abordar muchas de las ideas relativas a la reforma, que mencionan los autores del presente volumen. En resumen, hay muy poco que perder y mucho que ganar de una impugnación ante la OMC.

10 Horlick, Gary y Clarke, Peggy, "Ajuste a la administración de las leyes antidumping entre los miembros del TLCAN: propuestas y sugerencias", capítulo 4 en este volumen.