



Banco Interamericano de Desarrollo



Diálogo Regional de Política

DIÁLOGO DE COMERCIO E INTEGRACIÓN

**LA POLÍTICA ANTIDUMPING DE EUA Y SUS EFECTOS EN LAS NEGOCIACIONES
DEL ALCA, TLCAN Y UNA EVENTUAL NUEVA RONDA DE NEGOCIACIONES DE
LA OMC**

DOCUMENTO DE TRABAJO

*Por Gary N. Horlick y Claire R. Palmer
O'Melveny & Myers LLP, Washington D.C.*

Washington, D.C., Octubre 16 y 17, 2001

Nota: El presente documento es parte de una serie de trabajos comisionados por el Banco Interamericano de Desarrollo para la tercera reunión del Diálogo de Comercio e Integración que tendrá lugar en la sede del Banco en Washington el 16 y 17 de Octubre del 2001. Este documento se encuentra en proceso de revisión, por lo que no deberá ser citado como referencia. Las opiniones aquí expresadas, son propias del autor y no reflejan necesariamente las posturas del Banco.

(Documento original en Inglés)

La Política Antidumping de EUA y sus Efectos en las Negociaciones del ALCA, TLCAN y en una Eventual Nueva Ronda de Negociaciones de la OMC

Por Gary N. Horlick & Claire R. Palmer

O'Melveny & Myers LLP, Washington, DC

INTRODUCCION

La ley antidumping (AD) de Estados Unidos (EUA) será uno de los temas centrales en todas las negociaciones de comercio internacional que involucren a Estados Unidos en los próximos años. Diversos países de América Latina y el Caribe han resuelto que la liberalización comercial negociada con EUA con frecuencia ha sido invalidada por las acciones antidumping de ese país en contra de importantes industrias (p.ej. salmón y uvas de Chile; barras de alambre de Trinidad y Tobago; flores de Colombia y Ecuador; petróleo de México y Venezuela; y una larga lista de productos de Brasil y Argentina).

Debido a lo anterior, es conveniente revisar la posición de EUA respecto a su régimen antidumping, analizando principalmente cuáles son los obstáculos y presiones nacionales e internacionales que afectan la posición estadounidense en las negociaciones sobre comercio internacional en materia de antidumping. Dicha revisión deberá tomar en cuenta qué tan preparado estaría EUA para modificar su régimen y bajo qué condiciones. De igual forma, analizaremos la forma en que los socios comerciales de EUA podrían conducirlo hacia una nueva concepción en materia de antidumping.

Los negociadores comerciales estadounidenses, al igual que sus contrapartes, cuentan con una percepción internacional respecto a las negociaciones comerciales. En otras palabras, los

negociadores tienen presentes las consecuencias de un cambio en las negociaciones en un foro y sus implicaciones potenciales en otros foros. Por ejemplo, ellos saben que lo que acuerden en un tratado bilateral tendrá un efecto en tratados multilaterales subsecuentes. Debido a ello, uno debe tener en cuenta la posibilidad de un cambio al régimen antidumping en todas sus manifestaciones, para de esa forma entender la posición de EUA en cada tema en particular.

Como se observará, EUA tiene en este momento más razones para no llevar a cabo discusiones de fondo respecto a antidumping que para favorecer algún cambio. No obstante, EUA modificaría su posición si su sector privado manifiesta a la presente Administración que está dispuesto a apoyar las modificaciones a la ley antidumping (como ejemplo de una estrategia *quid pro quo* para modificar otras áreas de negociación)

CONSIDERACIONES DE EUA EN CONTRA DE MODIFICAR EL REGIMEN ANTIDUMPING

La Administración Bush enfrenta obstáculos nacionales e internacionales que han motivado su oposición a cualquier cambio sustantivo a la ley antidumping. Los obstáculos nacionales incluyen el Congreso, la elección presidencial de 2004 y el sector privado.

La Administración está muy consciente de que el Congreso debe autorizar cualquier tratado internacional negociado por el Ejecutivo. Con un Congreso dividido como el actual (donde los Demócratas en el Senado cuentan con mayoría de un solo voto; y la mayoría Republicana en la Cámara de Representantes asciende a diez curules más que los Demócratas), la aprobación de cualquier ley se dificulta aun más que antes. Los Republicanos (considerados como más inclinados hacia la actividad empresarial) generalmente apoyan el incremento del comercio en cualquiera de sus formas, incluyendo el comercio internacional. Los demócratas

(apoyados fuertemente por los sindicatos) tradicionalmente se han resistido a la celebración de acuerdos comerciales y su Partido ha presionado para que en tratados comerciales internacionales se incluyan cláusulas laborales y ambientales.

Los esfuerzos del Ejecutivo para recuperar la Autoridad de Promoción del Comercio (APC, antes conocida como *fast track*)¹, la cual le otorga mayor credibilidad para negociar tratados comerciales internacionales, han hecho evidentes las discrepancias al interior del Congreso así como las existentes entre éste y la Casa Blanca. De igual forma surgirán fracciones y se crearán divisiones cuando el Congreso discuta cualquier iniciativa de tratado comercial, sea bilateral o multilateral.

Al interior del Congreso, los legisladores deben siempre considerar la plataforma de su partido y la opinión de sus electores, y encontrar un balance respecto a qué clase de apoyo podría obtener el propio legislador para promover sus iniciativas, en caso de apoyar a otros congresistas y al Presidente en sus prioridades. Un político estadounidense muy conocido² dijo que “toda la política es local”; cuando se refirió a que no obstante los aspectos nacionales o internacionales discutidos en cualquier tema, un político en EUA que quiera reelegirse tiene que tomar en cuenta la reacción de sus electores y patrocinadores financieros. Esto ha originado que incluso algunos Republicanos rompan con los lineamientos de su partido y voten en contra del otorgamiento de la APC al Ejecutivo y de otras iniciativas comerciales.

¹ Dicha facultad prevé que el Congreso no puede reformar ningún ordenamiento en material comercial para implementar los acuerdos comerciales internacionales firmados por el Presidente. El Congreso debe votar a favor del acuerdo, aceptándolo en todas sus partes, o rechazándolo y por tanto desaprueba el acuerdo. La APC está diseñada para otorgar a los socios negociadores de EUA, la seguridad de que el Congreso no intentará modificar el acuerdo, una vez que se alcanzaron compromisos específicos. Algunos países consideran que el otorgamiento de la APC es prueba del interés de EUA en las negociaciones. Sin embargo, esto no es un requisito necesario en el marco legal de EUA y frecuentemente es fuente de condicionamiento en otros temas que en caso contrario serían rechazados por el Presidente. Por ello, no siempre resulta adecuado considerar que la APC representa la voluntad de EUA para negociar seriamente.

Para asegurar el voto favorable de los Republicanos en el caso de la APC, el Presidente debe dejar claro que esa es una de sus prioridades de gobierno y que los Republicanos que quieran apoyo presidencial para promover sus agendas legislativas, deben apoyarlo con el otorgamiento de la APC. El Presidente, los miembros de su gabinete y funcionarios respectivos han estado cabildeando a los legisladores con ese mensaje durante los últimos meses.³

El Congreso y Administración estadounidenses también están muy influidos por el sector privado. La intensidad de las labores de cabildeo, es un factor importante, incluso más que los números—en diversos aspectos de políticas públicas. Un grupo de interés reducido ha sido tradicionalmente capaz de prevalecer, debido a que los políticos consideran que dicho grupo se avoca de manera más intensa a un tema particular (y por tanto, es más probable que el sentido de su voto se base en la decisión tomada en relación con dicho tema.).

En este momento, mantener la ley antidumping de EUA en sus actuales términos proteccionistas, es la prioridad número uno de la industria estadounidense del acero. Para la

² Thomas E. (“Tip”) O’Neill, fue representante por el Partido Demócrata en el estado de Massachussets y Líder de la Cámara de Representantes.

³ Esto es el contexto de la investigación de salvaguardas de la sección 201 sobre productos de acero promovida por la Administración en junio de 2001. Aunque se considera que este proceso es una señal no amistosa para los socios comerciales de EUA, en nuestra óptica, el caso es una estrategia política *quid pro quo* para conseguir el apoyo para la APC. La industria del acero de EUA tiene problemas financieros y necesita competir con las importaciones. Aunque la protección no es el método preferido de los Republicanos, la Administración Bush lleva a cabo esta investigación fundada en razones políticas. En el corto plazo, el Presidente Bush y sus asesores esperan que más Senadores y Representantes apoyen la APC a cambio de su apoyo a la industria del acero. En el largo plazo, el Presidente Bush tiene en la mira las elecciones presidenciales del 2004. La industria del acero se concentra en los estados de Ohio, West Virginia y Pennsylvania. Bush ganó en West Virginia, lo cual fue sorprendente para un Republicano (y no habría Ganado el recuento electoral sin ese estado). Un alivio a la industria del acero caería bien a esos estados y aumentaría la posibilidad de que los gane en la próxima elección..

Además, la Comisión de Comercio Internacional (agencia independiente) tiene competencia en esta investigación. Generalmente, aunque los Comisionados tienden a favorecer a la industria de EUA, la Comisión lleva a cabo una investigación relativamente imparcial previo a su determinación de para que se llevada a cabo por el Presidente, a lo que éste tiene la facultad discrecional sobre que tipo de medidas aplicar a las importaciones que de acuerdo a la Comisión son las que causan daño. Sin embargo, no queda enteramente claro que tantos beneficios recibirá la industria del acero (y que tan restringidas serán las importaciones) como resultado de dicha investigación.

mayoría de las empresas de EUA a favor del libre comercio, el antidumping—a favor o en contra—, es su prioridad número cuatro o cinco en el mejor de los casos. De igual forma, para las compañías que no tienen como prioridad el Congreso, el antidumping tampoco es un tema central en reuniones donde discuten sobre comercio internacional con los propios legisladores. Mientras que la industria del acero⁴ mantenga el liderazgo en el mantenimiento de leyes antidumping proteccionistas, seguirá recibiendo el apoyo de otras industrias que no soportarían esa carga. El hecho es que generalmente la única voz del sector privado que se hace escuchar en temas de antidumping, es la de la industria del acero y sus partidarios. En tales circunstancias, los miembros del Congreso votarán a favor del mantenimiento de la actual ley antidumping, o peor aún—la enmienda Byrd, destina las cuotas antidumping recolectadas por el gobierno de EUA a la industria que las promueve.

De igual forma, debe tenerse en mente que en EUA, la ley antidumping se promueve siempre como medida de seguridad fallida frente a la liberación del comercio. Durante años, tanto la Administración como el Congreso, le han dicho a los miembros del sector privado que temen a la liberación comercial y al impacto negativo en sus compañías, que la ley antidumping existe para contrarrestar prácticas comerciales“injustas”. Sin esa herramienta de respaldo, sería más difícil convencer a las industrias estadounidenses de los beneficios de la liberación del comercio internacional en general. Solo se requiere observar la falta de voluntad de los negociadores estadounidenses para tomar en cuenta modificaciones sustanciales a cálculos antidumping en Tratados de Libre Comercio previos (incluso en el caso del TLCAN), para entender que tan atrincherado está ese tipo de posicionamiento—aun sin calcular que tanta protección se intercambia por liberación comercial.

⁴ La industria del acero de EUA representa menos del 0.2 por ciento del PIB. Las compañías que se oponen a una acción proteccionista, como *Caterpillar* o *Cargill*, son mucho más grandes que cualquier industria acerera de EUA.

Para que los miembros del Congreso quieran tomar medidas en contra del poderoso cabildeo a favor del antidumping, otras industrias del sector privado deberán convencer a los legisladores que tienen voluntad para apoyar los cambios. Existen tres razones principales por las que las industrias de EUA apoyarían esta posición: 1) hay otros temas en los tratados comerciales internacionales que son más importantes para la industria estadounidense en general. EUA los obtendrá solo si accede a revisar su ley ⁵. 2) las industrias de EUA se dan cuenta que sus exportaciones están tan limitadas por casos antidumping extranjeros, que quieren que EUA y otros gobiernos restrinjan el uso de ese tipo de leyes; y/o 3) la compañías estadounidenses están tan integradas internacionalmente que las leyes antidumping las dañan en lugar de favorecerlas.

En EUA, existe cierta percepción de que las leyes antidumping extranjeras restringen las exportaciones estadounidenses de manera regular. Incluso, algunas compañías estadounidenses que se encuentran en la categoría 3 anteriormente mencionada, se han quejado públicamente del impacto de las leyes antidumping extranjeras o la de EUA (además de los importadores involucrados en casos antidumping en EUA). Como se mencionó anteriormente, para desafiar la tendencia actual que favorece el mantenimiento de la ley antidumping, se requiere que las compañías estadounidenses conviertan el tema en una de sus prioridades cuando lleven a cabo labores de cabildeo con sus congresistas.

⁵ En el ALCA, esos aspectos incluirían la aceptación de otros países al acuerdo TRIPS “OMC-plus”, o la liberalización de inversión para compañías extranjeras en Brasil, u otros aspectos de interés para las empresas de EUA (uno de los acuerdos de la Ronda de Uruguay, por primera vez, tomó en cuenta e impuso algunas disciplinas en los TRIPS: los aspectos relacionados con el comercio en materia de derecho de propiedad intelectual como patentes, *copyright* y marcas. Miembros del sector privado de EUA desean que se incluyan más disciplinas en el área de los TRIPS, denominada OMC-plus TRIPS).

Asimismo, el tamaño del mercado nacional de EUA afecta la percepción del sector privado respecto al comercio internacional. Anteriormente, muchas compañías se apoyaban en el mercado nacional para operar y obtener ganancias y aunque el mercado internacional ha sido un beneficio adicional, no ha sido su prioridad. Por esa razón, las compañías estadounidenses con intereses comerciales domésticos, están más preocupadas por mantener restringido el acceso al mercado nacional, que por medidas de apertura de mercados en el exterior. El resultado es que evidentemente las compañías estadounidenses cuyos mercados se encuentran en el extranjero, apoyarían la modificación al régimen de antidumping nacional, a cambio de un mayor acceso a mercados internacionales. Esto se describe posteriormente.

Aunado a los obstáculos nacionales que han motivado a los negociadores estadounidenses a rechazar cualquier cambio al régimen antidumping, existen condiciones internacionales que fortalecen dicha posición dentro de EUA. Dichas condiciones incluyen la preocupación estadounidense respecto a negociaciones comerciales globales; a tratados multilaterales (TLCAN y ALCA); y a saber que tan adecuados son los incentivos que ofrecen los tratados comerciales bilaterales para contrarrestar la tendencia estadounidense en favor del antidumping.

La razón principal de la intransigencia estadounidense en el proceso de negociación del ALCA o de otros acuerdos regionales, obedece a que los negociadores estadounidenses consideran que deben guardar su potencial capacidad negociadora para la próxima ronda de negociaciones comerciales globales bajo el auspicio de la Organización Mundial del Comercio(OMC). Los negociadores estadounidenses asumen que cualquier cambio que acepten en alguna negociación bilateral o regional, será considerado por otros países como el punto de inicio de las negociaciones de la OMC. Por ello, cualquier modificación al marco legal del

antidumping que EUA acepte en una negociación sub-global, será un cambio por el que no obtendrá concesión alguna en la nueva ronda de negociaciones de la OMC. Debido a que los negociadores quieren obtener el mayor beneficio por sus concesiones y evitar otorgar las que sean innecesarias, la Administración carece de incentivos para otorgar concesiones en materia de antidumping, mientras la negociación no sea global (p.ej. cualquier cambio a su régimen antidumping ocurrirá solo si se obtiene algo a cambio). Como se mencionó, la respuesta de negociadores y miembros del Congreso para aquellos que temen a la creciente integración comercial es que las leyes antidumping de EUA permanecerán en sus actuales términos para poder combatir el comercio “desleal”. Una modificación a dichas reglas solo ocurrirá cuando los funcionarios estadounidenses puedan cuantificar las ganancias que las compañías obtendrán en otros mercados mediante de un tratado comercial. Esto explica la actual disposición de EUA para discutir solamente cambios de orden procesal a la ley antidumping.

Este análisis, de alguna forma va en contra de la teoría negociadora que generalmente se aplica a los tratados comerciales bilaterales / regionales. Frecuentemente, quienes están a favor de tratados regionales creen que los países deben lograr un régimen comercial multilateral más libre (o al menos más preferencial), entre un número menor de participantes, para de esa forma obtener más que en un contexto global. Este es precisamente un argumento que ofrecen quienes están a favor del ALCA. En caso de haberse completado una negociación comercial internacional, más que discutir sobre el comienzo de las negociaciones, esta teoría funcionaría mejor en materia de antidumping. Sin embargo, debido a que el mundo parece iniciar una contenciosa ronda global de negociaciones, en la que EUA quiere obtener ganancias en muchos temas, sus negociadores han decidido intentar que los cambios sustantivos al régimen antidumping sean propuestos en una ronda global⁶

⁶ Por supuesto, los negociadores de EUA, obstaculizados por el cabildeo a favor del antidumping, se resisten a llevar a cabo discusiones sobre el tema, incluso en el contexto del comercio global.

Además, dichos negociadores tienen en mente que las reglas en materia de comercio internacional que EUA desea que se modifiquen, son poco relevantes en las negociaciones regionales en curso. En este contexto, surgen temas como la controversia entre EUA y la Unión Europea respecto a subsidios agrícolas ó el deseo de EUA para que exista mayor orden en materia de derechos de propiedad intelectual e inversión.

Lo anterior ayuda a explicar porque EUA no estuvo dispuesto a negociar una mayor liberación en materia de antidumping o su revisión dentro del TLCAN. En las negociaciones originales, los funcionarios mexicanos querían discutir sobre antidumping, pero la contraparte estadounidense lo rechazó. El único cambio sustantivo a las leyes antidumping como resultado del TLCAN, es el Capítulo 19—que rige las disputas en estos casos. Sin embargo, el Capítulo 19 fue negociado originalmente en el marco del TLC entre EUA y Canadá, el cual fue utilizado como modelo para el TLCAN. El Capítulo 19 no fue nuevo para el TLCAN y los negociadores mexicanos no pudieron obligar a los estadounidenses a discutir sobre modificaciones sustanciales al régimen antidumping de EUA, no obstante la importancia que en general representaban para EUA esas negociaciones.

Actualmente, EUA no ve la utilidad en una mayor liberalización, a menos que quiera ver algún cambio en el TLCAN, y hasta ahora no vale la pena intentar realizar algún cambio que despierte al “dragón” que está a favor del antidumping. Actualmente se discuten las modificaciones al Capítulo 11 del TLCAN, pero debido a que EUA no es el único solicitante en ese proceso, no estaría dispuesto a modificar su régimen antidumping a cambio del Capítulo 11. Aunado a ello, hay que considerar el hecho de que Canadá invoca frecuentemente su ley antidumping y en México las industrias utilizan crecientemente su ley antidumping (si no puedes

vencerlos, úneteles). Por tanto, creemos que si acaso se presentan cambios en materia de antidumping dentro del TLCAN, éstos no vendrán pronto.

De acuerdo al análisis anterior, parece que el gobierno de EUA considera que ningún tratado bilateral o multilateral en curso ofrece razones suficientes para cambiar de estrategia en materia de antidumping. A menos que esté convencido que su falta de disposición para involucrarse en las discusiones sobre antidumping, ponga en peligro los objetivos de negociación de EUA, o incluso la celebración de un tratado. De hecho, los negociadores de EUA involucrados en negociaciones bilaterales se han rehusado a aceptar modificaciones sustantivas a la ley antidumping. La única concesión otorgada por la Administración es la disposición para discutir (no para modificar)cambios procesales.

RAZONES POR LAS QUE EUA ESTARIA A FAVOR DE MODIFICAR EL REGIMEN ANTI DUMPING

Como se puntualizó anteriormente, el sector privado de EUA es el factor clave para lograr un cambio en la política antidumping de ese país. En ausencia de un sector privado que presione fuertemente al Congreso y a la Administración para que se reforme dicho régimen, ningún político apoyará cambio alguno que vaya en contra del cabildeo intenso de la industria del acero.

Los grupos asesores del sector privado de EUA y las grandes corporaciones multinacionales quieren que se liberalicen distintas áreas comerciales de otros países; principalmente en materia de servicios financieros, políticas de inversión, telecomunicaciones, derechos de propiedad intelectual y por supuesto, en materia de cuotas compensatorias. Un

problema para EUA, es que sus cuotas compensatorias son generalmente bajas (excepto en algunos sectores protegidos como los cítricos, textiles e industria del vestido). Si las cuotas ya son bajas ¿qué puede ofrecer EUA a cambio de la liberalización que exige en otros sectores?.

Es aquí donde otros países necesitarían rehusarse a negociar cambios sustantivos exigidos por EUA, si los estadounidenses se rehusan a modificar su régimen antidumping (a menos que algunos países prefieran otros cambios al marco legal de EUA). Al mismo tiempo, las industrias de EUA necesitan comprobar que existen oportunidades de acceso a mercados externos, para que en sus labores de cabildeo en el Congreso y la Administración, los temas comerciales adquieran mayor importancia. Si no se lleva a cabo un esfuerzo conjunto entre el sector privado de EUA y negociadores extranjeros que insistan en las modificaciones, las negociaciones podrían volverse más difíciles. Aunque el Presidente George W. Bush tiene como una de sus prioridades la celebración de un acuerdo hemisférico de libre comercio, si se existe demasiada presión, creemos que, en todo caso, el Ejecutivo se retractaría del acuerdo antes que ceder en materia de antidumping. A menos que dentro de EUA se ejerza presión a favor de la reforma al régimen antidumping.

Las industrias de EUA que están interesadas en que se incremente la liberalización en sectores como servicios financieros; inversiones y telecomunicaciones; así como un mayor orden en materia de derechos de propiedad intelectual, prevalecen sobre las que quieren mantener el régimen antidumping. En ausencia de una negociación sustantiva en materia de antidumping, esto se comprobaría fehacientemente si se suma el rechazo de otros países a negociaciones en aquellos sectores. Dichas industrias podrían superar a los defensores del régimen antidumping, de la misma manera en que la industria estadounidense del sector de servicios y propiedad

intelectual triunfó sobre la industria textil de EUA en la Ronda de Uruguay—pero solo lo harán si es necesario llevar a cabo ese esfuerzo para así lograr sus propios objetivos de negociación.

MEDIDAS QUE PUEDEN TOMAR LOS PAISES DEL ALCA PARA NEGOCIAR CON EUA

A falta de una estrategia que obligue a la formación de una nueva percepción en EUA, sus socios negociadores pueden asumir que EUA no tomará medidas destinadas a cambiar su política antidumping. En ausencia de una acción que obligue a la negociación, los grupos que apoyan el actual régimen antidumping (visiblemente el sector del acero), mantendrán su lucha por mantenerlo; mientras que otros grupos no estarán muy enfocados en dicho régimen. Esto puede cambiar cuando exista algo que los otros grupos quieran en una negociación. Si no se logran las negociaciones, EUA mantendrá su proteccionismo en esa área y continuará aplicando la ley antidumping actual, aunque se considere que ello contraviene los lineamientos del Acuerdo Antidumping de la OMC y sus obligaciones internacionales; esto orilla a otros países a desafiar las acciones de EUA. Cuando se da el caso en que después de que EUA alarga una disputa lo más posible y se comprueba que viola las reglas de la OMC en materia de antidumping, hasta ese momento es cuando de manera escéptica cumple con los ordenamientos de la OMC. Lo anterior, en lugar de utilizar las decisiones de la OMC para reformar su ley antidumping con objeto de reflejar más fielmente el acuerdo respectivo de la OMC.

Sin embargo, existen medidas que pueden tomar los países del ALCA para modificar esta situación y colaborar a que el sector privado y la Administración de EUA se inclinen por negociaciones sustantivas en materia de antidumping. Una medida relativamente simple es aplicar a las exportaciones estadounidenses las mismas reglas antidumping que EUA aplica y ser

transparente respecto a ello. Esto orillaría a que EUA promoviera cambios a las leyes antidumping en general.

En segundo lugar, otros países deberían implementar estrategias más elaboradas para promover denuncias en la OMC en contra de practicas antidumping especificas, en casos que sean investigados por EUA. Los países deben pensar estratégicamente para que entre ellos determinen cuáles son las prácticas antidumping más notorias de EUA; las que más dañan a sus industrias; y las que otros países quisieran que desaparezcan. Debido a ello, los países necesitan cooperar colectivamente; encontrar los casos más adecuados para ser denunciados ante la OMC; asegurarse que dichas disputas sean tramitadas de manera expedita; y contraatacar a EUA en caso de que no cumpla en tiempo y cabalmente con las decisiones de los paneles.

Debe tomarse en cuenta un factor importante: los funcionarios de más experiencia en la nueva Administración piensan que la ley antidumping en términos de política económica es ilógica y que se utiliza como máscara del proteccionismo. En contraste, a los funcionarios clave que colaboraron en la Administración Clinton y el Departamento de Comercio apoyaban las leyes antidumping. Por ello, hay algunas razones para esperar que el resultado será similar al de la anterior Administración Bush, donde los funcionarios de la Casa Blanca y la Oficina del Representante Comercial (pero no del Departamento de Comercio) no estaban de acuerdo con las leyes antidumping y pudieron establecerle límites significativos (como se evidenció en casos recientes de la OMC) en la Ronda de Uruguay, como parte de un paquete que incluyó algunos aspectos que interesaban a miembros del sector privado que no se concentraban en torno al tema de antidumping. Sin embargo, vale la pena destacar que la anterior Administración Bush no otorgó concesiones en materia de antidumping en el TLCAN y México no tuvo elementos para forzar a EUA a que se discutiera el tema.

CONCLUSION

La posición actual de los negociadores estadounidenses es poco probable que cambie en el corto plazo—p.ej. hasta que dichos negociadores estén convencidos (porque aun no lo están) de que no lograrán sus objetivos si no se realizan cambios sustantivos al régimen antidumping. En el largo plazo, especialmente en el contexto de las negociaciones comerciales globales de la OMC (donde es posible obtener mayores compensaciones), EUA deberá aceptar tener discusiones de fondo. Sin embargo, el resultado más probable es que los cambios vendrán solo cuando más industrias de EUA estén a favor de los cambios que en contra de ellos, de manera que existan elementos políticos para que los miembros del Congreso y la Administración apoyen dicho cambio.

En lo que concierne al ALCA, la actual Administración Bush ha invertido mucho capital político en la promoción del Acuerdo, por lo que en caso de que las negociaciones fracasaran, se vería debilitada políticamente en el ámbito nacional. Por ello, si otros países involucrados en estas negociaciones se rehusan a negociar cualquier cambio sustantivo en otras áreas de interés para EUA, a menos que EUA acceda a negociar modificaciones al régimen antidumping, EUA podría aceptar la revisión de algunos aspectos de dicho régimen, para de esa forma obtener un acuerdo. Hasta ahora, parece que ningún otro país del ALCA esté dispuesto a ir tan lejos. Evidentemente, los socios negociadores creen que pueden acordar un sistema comercial hemisférico que supere al régimen actual, aun cuando no todos los problemas (p.ej. leyes antidumping) sean resueltos.