

JAPON - COMERCIO DE SEMICONDUCTORES

*Informe del Grupo Especial, adoptado el 4 de mayo de 1988  
(L/6309 - 35S/130)*

INDICE

	<u>Página</u>
I. INTRODUCCION	3
II. ANTECEDENTES	4
A. Acontecimientos anteriores al Acuerdo entre los Estados Unidos y el Japón acerca del Comercio de Semiconductores	4
B. Principales disposiciones del Acuerdo	5
C. Aplicación del acuerdo por el Japón	6
a) Acceso al mercado japonés	6
b) Vigilancia	
i) Peticiones del Gobierno a los productores y exportadores	7
ii) Aprobación de las exportaciones y vigilancia de los costos y precios de exportación	7
c) Previsiones de la oferta y la demanda	8
D. Movimientos de los precios de determinados semiconductores	8
III. RECURSO DE LA CEE AL ARTICULO XXIII.2	9
IV. PRINCIPALES ARGUMENTOS DE LAS PARTES EN LA DIFERENCIA	9
A. La vigilancia de mercados de terceros países	9
a) Aspectos generales	9
b) Artículo VI	13
c) Artículo XI	15
d) Artículo primero	17
e) Artículo XVII.1 c)	17
B. Acceso al mercado japonés	18
C. Transparencia	19
D. Objetivos del Acuerdo General	19
E. Anulación y menoscabo	20

INDICE (Cont.)

	<u>Página</u>
V. ARGUMENTOS DE LOS ESTADOS UNIDOS	21
A. Acceso al mercado japonés	22
B. La vigilancia de mercados de terceros países	22
a) Artículo VI	22
b) Artículo XI	23
c) Artículo primero	24
d) Artículo XVII.1 c)	24
C. Transparencia	24
D. Anulación y menoscabo	24
VI. EXPOSICIONES DE TERCERAS PARTES INTERESADAS	25
A. Australia	25
B. Canadá	26
C. Hong Kong	28
D. Singapur	29
E. Brasil	29
VII. CONSTATAACIONES	30
A. La vigilancia de mercados de terceros países	30
B. Acceso al mercado japonés	36
C. Transparencia	37
D. Anulación y menoscabo	38
VIII. CONCLUSIONES	38
APENDICE I	39
II	40
III	42

## I. INTRODUCCION

1. En su reunión de 27 de octubre de 1986, el Consejo examinó una comunicación de la Comunidad Económica Europea (L/6057, de fecha 18 de octubre de 1986) relativa a un acuerdo bilateral concertado entre el Gobierno del Japón y el Gobierno de los Estados Unidos acerca del comercio de semiconductores (L/6076). La Comunidad exponía que ya había pedido al Japón y a los Estados Unidos la celebración de consultas al amparo del artículo XXII.1 y propuesto que éstas se iniciaran sin demora.

2. Dichas consultas se celebraron el 20 de noviembre de 1986 y el 29 de enero de 1987. Al no haberse llegado a una solución satisfactoria, la Comunidad, en comunicación de fecha 19 de febrero de 1987, pidió que se estableciera un grupo especial para examinar la cuestión de conformidad con lo dispuesto en el artículo XXIII.2 (L/6129).

3. En su reunión de 15 de abril de 1987, el Consejo acordó establecer un grupo especial con el mandato siguiente:

"Examinar, a la luz de las disposiciones pertinentes del Acuerdo General, los asuntos sometidos a las PARTES CONTRATANTES por la Comunidad Económica Europea relativos al comercio de semiconductores del Japón, en el marco del acuerdo entre el Japón y los Estados Unidos, que se especifica en el documento L/6129, y formular conclusiones, incluidas conclusiones sobre anulación o menoscabo, que ayuden a las PARTES CONTRATANTES a hacer recomendaciones o a estatuir conforme a lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo XXIII." (C/M/208)

4. El Consejo acordó asimismo que el Grupo Especial se establecería sobre la base del siguiente entendimiento acerca del mandato:

"Dado el carácter especial del asunto que ha de examinar el Grupo Especial, que guarda relación con ciertos aspectos del Acuerdo entre el Japón y los Estados Unidos acerca del comercio de semiconductores (L/6076), queda entendido que el Grupo Especial, al establecer su procedimiento de trabajo, ofrecerá a los Estados Unidos una oportunidad adecuada de participar en su labor, según sea necesario y procedente." (C/M/208)

5. En relación con este entendimiento, el representante de los Estados Unidos dijo que la frase "oportunidad adecuada de participar" había de interpretarse en el mismo sentido que se interpretó en una diferencia anterior a que se refiere el documento L/5776.<sup>1</sup> El Consejo tomó nota de esta declaración (C/M/208).

6. Reservaron sus derechos a presentar comunicaciones al Grupo Especial los representantes de la Argentina, Australia, Austria, Brasil, Canadá, Hong Kong, República de Corea, Malasia, México, Singapur, Suecia en nombre de los Países Nórdicos, Suiza y Tailandia (C/M/207 y C/M/208).

---

<sup>1</sup>Informe del Grupo Especial sobre el trato arancelario concedido por la Comunidad Económica Europea a las importaciones de productos cítricos procedentes de algunos países de la región del Mediterráneo.

7. La composición del Grupo Especial, anunciada en el documento C/149 de 24 de junio de 1987, fue la siguiente:

Presidente:	Excmo. Sr. J. Lacarte-Muró
Miembros:	Sr. C. Falconer
	Sr. J. Greenwald

8. El Grupo Especial se reunió cinco veces, los días 16-17 de septiembre, 5-6 y 26-27 de noviembre de 1987, 4-5 y 19-20 de febrero de 1988.

9. El Grupo examinó esta cuestión sobre la base de la información y argumentos presentados por ambas partes en la diferencia, sus respuestas a las preguntas y peticiones hechas por el Grupo Especial, la información y los argumentos presentados por los Estados Unidos y otras partes interesadas, así como la documentación pertinente del GATT y otra.

## II. ANTECEDENTES

### A. Acontecimientos anteriores al Acuerdo entre el Japón y los Estados Unidos acerca del Comercio de Semiconductores

10. Los Estados Unidos y el Japón son los mayores productores y exportadores mundiales de semiconductores. Los Estados Unidos fueron el mayor productor durante el decenio de 1970, pero desde el principio del decenio de 1980 el Japón fue adquiriendo importancia creciente como productor y exportador de dichos productos. En 1981, sus exportaciones superaron por primera vez a las de los Estados Unidos. En febrero de 1983, la industria estadounidense comenzó a expresar al Gobierno inquietud por la falta de acceso de las compañías no japonesas al mercado japonés y por posibles prácticas de comercio desleal de las compañías japonesas en el mercado de los Estados Unidos.

11. El 14 de junio de 1985, la Asociación de Industrias Estadounidenses de Semiconductores (Semiconductor Industry Association) presentó, al amparo del artículo 301 de la Ley de Comercio Exterior de 1974, una petición contra el Gobierno del Japón, alegando que este país restringía a los productores estadounidenses el acceso al mercado japonés de semiconductores. A esta acción en que participó todo el sector siguieron varias reclamaciones presentadas al amparo de la legislación antidumping. El 24 de junio de 1985, Micron Technology Inc. presentó una petición de investigación antidumping en relación con las memorias DRAM (Memorias Dinámicas de Acceso Aleatorio) de 64K. Asimismo, el 30 de septiembre de 1985 Intel Corporation, Advanced Micro-Devices, Inc. y National Semiconductor Corporation presentaron una petición de investigación en relación con el supuesto dumping de las memorias EPROM (Memorias de sólo Lectura con Capacidad de Cambio de Programas) procedentes del Japón. Finalmente, el 6 de diciembre de 1985 el Departamento de Comercio de los Estados Unidos inició una investigación antidumping para determinar si las memorias DRAM de 256K o más, procedentes del Japón, se vendían a menos de su justo valor. Tras prolongadas negociaciones entre los Gobiernos del Japón y de los Estados Unidos, se llegó a la conclusión de un acuerdo bilateral en septiembre de 1986.

12. El 2 de septiembre de 1986, el Japón y los Estados Unidos concertaron oficialmente un acuerdo acerca del comercio de semiconductores (denominado en adelante "el Acuerdo") notificado posteriormente al GATT el 6 de noviembre de 1986 en el documento L/6076. El Acuerdo estaba relacionado con la suspensión de los procedimientos antidumping iniciados en los Estados Unidos contra las importaciones de determinadas categorías de semiconductores japoneses y con la suspensión de los procedimientos iniciados al amparo del artículo 301 sobre el acceso de los semiconductores estadounidenses al mercado japonés.

## B. Principales disposiciones del Acuerdo

13. El Acuerdo consta de tres secciones principales. La primera se refiere al acceso a los mercados. Se prevé en ella que el Gobierno del Japón tratará de convencer a los productores y usuarios japoneses de semiconductores de la necesidad de que las empresas extranjeras que deseen mejorar los resultados de sus ventas y su posición actuales puedan aprovechar de manera dinámica las crecientes oportunidades de acceso al mercado japonés. En concreto, el Gobierno del Japón prestará ulterior apoyo para el aumento de las ventas en el Japón de semiconductores de producción extranjera, estableciendo una organización que proporcionará ayuda para ventas, asesoramiento en materia de calidad, programas de becas para investigación, exposiciones, etc. para productores extranjeros de semiconductores, y mediante el fomento de una relación a largo plazo entre compradores japoneses y productores extranjeros, con inclusión de programas de desarrollo conjunto de productos. Por otra parte, el Gobierno de los Estados Unidos tratará de convencer a los productores estadounidenses de semiconductores de la necesidad de aprovechar de manera dinámica toda oportunidad de venta en el mercado japonés, y prestará asimismo ayuda a las actividades de la organización antes mencionada. En esta sección se prevé además que las compañías extranjeras tendrán acceso pleno y equitativo a las patentes resultantes de la investigación y desarrollo patrocinados por el gobierno, y que ambos gobiernos se abstendrán de aplicar políticas o programas que estimulen incrementos desordenados de la capacidad de producción de semiconductores.

14. La segunda de las principales secciones del Acuerdo consta de tres subsecciones relativas a la prevención del dumping. La primera de ellas se refiere a la suspensión de los actuales casos antidumping iniciados para dos tipos de semiconductores: Las Memorias de sólo Lectura con Capacidad de Cambio de Programas (EPROM) y las Memorias Dinámicas de Acceso Aleatorio (DRAM) de 256 kilobits o más. En la segunda subsección se estipula que, para impedir el dumping, el Gobierno del Japón vigilará los costos y precios de una lista de semiconductores<sup>1</sup> exportados a los Estados Unidos. En un apéndice del Acuerdo figuran un modelo de informe de los datos que deben comunicarse sobre costos por compañías y productos y sobre precios de exportación de los productos objeto de vigilancia. En dicho apéndice se recogen 35 conceptos para recabar información sobre costos de producción, costos de envase y embalaje, fletes, seguros, derechos, comisiones y descuentos, cargas, otros gastos y finalmente, precios netos. En esta subsección se estipula también que si un producto objeto de vigilancia se vende o exporta a precios inferiores al valor justo para la compañía de que se trate, el Gobierno de los Estados Unidos puede solicitar consultas inmediatas. Sobre la base de la vigilancia y/o las consultas, el Gobierno del Japón adoptará las medidas adecuadas que estén a su alcance en virtud de las leyes y reglamentos del Japón para impedir tales exportaciones a los Estados Unidos. La tercera subsección se refiere a la vigilancia de los mercados de terceros países. Se estipula que ambos Gobiernos reconocen la necesidad de impedir el dumping de conformidad con las disposiciones pertinentes del Acuerdo General y estimular a las respectivas industrias para que respeten los mencionados principios. Asimismo se estipula que para impedir el dumping, el Gobierno del Japón vigilará, según proceda, los costos y precios de

---

<sup>1</sup>a) Memorias: Memorias Estáticas de Acceso Aleatorio MOS (MOS SRAM), Memorias de Acceso Aleatorio ECL (ECL RAM); b) Microprocesadores: configuración 8 bit, configuración 16 bit; c) Microcontroladores: configuración 8 bit; d) Circuitos Integrados de Aplicaciones Específicas (ASICS): matrices de compuertas (GATE ARRAYS), celdas normalizadas (STANDARD CELLS); e) Dispositivos lógicos ECL (ECL LOGIC).

exportación de los productos exportados por empresas japonesas de semiconductores desde el Japón a terceros mercados.<sup>1</sup>

15. En la tercera sección se recogen disposiciones generales sobre consultas periódicas y de urgencia, sobre las condiciones para modificar y denunciar el Acuerdo, y sobre el respeto de los derechos que otorga el Acuerdo General y los intereses de terceros países. La vigencia del Acuerdo es de cinco años y expirará el 31 de julio de 1991.

C. Aplicación del Acuerdo por el Japón

16. Según la información facilitada por la delegación japonesa, se han adoptado las medidas siguientes para aplicar el Acuerdo:

a) Acceso al mercado japonés

17. Para fomentar las ventas de semiconductores extranjeros en el Japón, el Gobierno japonés ha incitado a los usuarios japoneses a comprar toda la gama de semiconductores procedentes de todas las fuentes. En concreto, el Director General de la Oficina de Industrias Mecánicas y de la Información envió, en septiembre de 1986 y julio de 1987, cartas a los principales usuarios o compradores nacionales de semiconductores pidiendo su cooperación para incrementar las compras de productos de origen extranjero. El titular del Ministerio de Comercio Exterior e Industria (MITI) también organizó reuniones, en marzo y mayo de 1987, para hacer la misma petición a los diez principales usuarios de semiconductores. Los departamentos oficiales competentes hicieron asimismo peticiones análogas a asociaciones de usuarios y a determinadas compañías. Además, el MITI realiza regularmente estudios de la situación de las compras de semiconductores de origen extranjero.

18. En marzo de 1987 se creó el Centro Internacional de Cooperación en Materia de Semiconductores, organismo destinado a promover las ventas de semiconductores extranjeros. En las actividades del Centro pueden participar todas las compañías extranjeras. El Centro ha celebrado exposiciones, ha realizado un estudio, ha ofrecido información sobre ventas y ha organizado otras actividades de promoción de las ventas de semiconductores extranjeros. La primera exposición del Centro tuvo lugar del 13 al 16 de abril de 1987. El 6 de octubre de ese mismo año se celebró un simposio.

b) Vigilancia

19. Las medidas de vigilancia de los mercados de terceros países se examinaron bajo dos epígrafes: 1) peticiones del Gobierno a los productores y exportadores; 2) aprobación de las exportaciones y vigilancia de los costos y precios de exportación.

---

<sup>1</sup>El Japón ha señalado que, para fines administrativos, vigila las exportaciones que realiza a todos los mercados excepto los menos significativos. Se vigilan las enviadas a países que absorben el 97 por ciento de las exportaciones japonesas de semiconductores. Se trata en la actualidad de los mercados siguientes: Brasil, Canadá, China, Francia, R.F. de Alemania, Hong Kong, Irlanda, Italia, República de Corea, Malasia, México, Filipinas, Singapur, Suecia, Taiwán y el Reino Unido.

i) Peticiones del Gobierno a los productores y exportadores

20. El Director General de la Oficina de Industrias Mecánicas y de la Información y el Ministro titular del MITI organizaron reuniones con los productores y exportadores (en septiembre de 1986, y en marzo y mayo de 1987) para solicitar que se evitara el dumping. Estas peticiones fueron un llamamiento general, no vinculante legalmente. Se señalaron las posibles consecuencias que se derivarían de hacer caso omiso de estas peticiones. Cuando las peticiones no se respetaban, el MITI ha insistido en ellas repetidamente.

ii) Aprobación de las exportaciones y vigilancia de los costos y precios de exportación

21. El sistema de aprobación de las exportaciones de semiconductores, fundado en la Ley de Control de Cambios y del Comercio Exterior, se introdujo para los fines de la aplicación de las decisiones del COCOM (Comité Coordinador de Control del Comercio Este-Oeste). Desde noviembre de 1986, este sistema viene utilizándose para vigilar los precios de exportación de los semiconductores. A los exportadores de los productos a que se aplican las decisiones del COCOM (entre ellos todos los semiconductores) y que están sujetos a vigilancia en virtud del Acuerdo se exige que presenten solicitudes de licencias, que se examinan con arreglo a los criterios del COCOM, y sobre la base de estos criterios el MITI aprueba o rechaza las licencias de exportación.

22. En enero de 1987 se rebajó de 1 millón de yen a 50.000 yen el umbral del valor de los envíos de semiconductores para los cuales se precisaban licencias de importación. A consecuencia de esta modificación, el número de solicitudes casi se duplicó ocasionando retrasos en la tramitación de determinadas solicitudes de licencias. También es causa de retraso en algunos casos lo incompleto de la información consignada en las solicitudes. No hay plazo, ni máximo ni mínimo, para la tramitación de las solicitudes de licencias de exportación. En función de diversos factores relacionados con las distintas solicitudes, el tiempo de tramitación oscila entre dos semanas y varios meses.

23. Se exige a los exportadores que notifiquen al MITI datos sobre los precios de las exportaciones y, periódicamente, también sobre los costos. El procedimiento de acopio de datos para los precios se estableció de conformidad con el artículo 67 de la Ley de Control de Cambios y del Comercio Exterior y con el artículo 10 de la Orden de Control del Comercio de Exportación. La falta de informes o la presentación de informes falsos es susceptible de sanciones penales de hasta seis meses o de multas de hasta 200.000 yen. Sin embargo, el incumplimiento de las disposiciones a este respecto no provoca la denegación de la licencia de exportación o la prohibición de las exportaciones. Cuando el MITI se encuentra ante casos en los que los precios de exportación son "muy inferiores a los costos" notifica a las compañías interesadas estos hechos y la inquietud que le causan. El MITI no establece precios mínimos para las exportaciones y las comunicaciones enviadas por el MITI a las compañías no son jurídicamente vinculantes. Se espera que las compañías entiendan que redundan en su propio interés impedir el dumping y tomar las correspondientes medidas.

24. Al examinar los costos y los precios de exportación, el MITI no toma en consideración la existencia o no de daño en los países extranjeros importadores.

25. Con efecto a partir del 10 de noviembre de 1987 la legislación sobre control de cambios y comercio exterior revisada para fortalecer los reglamentos relativos a los informes sobre productos relacionados con el COCOM separó, para los semiconductores, la aprobación de las exportaciones y la vigilancia. Con el nuevo sistema, el procedimiento de expedición de licencias se ha hecho independiente del procedimiento de vigilancia. Los exportadores pueden solicitar licencias e informar sobre los precios al MITI de manera simultánea o separada, aunque siempre con anterioridad al despacho de aduana. Previa recepción de una solicitud de licencia y de un informe (en dos documentos independientes), la oficina encargada del examen conforme a los criterios del COCOM tramita la solicitud de licencia.

El informe sobre los precios se procesa teniendo en cuenta la información sobre los costos obtenida separadamente por la Oficina de Vigilancia. Cuando los precios de exportación son "muy inferiores a los costos", el MITI expresa su inquietud a las compañías interesadas. Como la Oficina de Vigilancia no manda ninguna información a la oficina encargada del examen conforme a los criterios del COCOM, el contenido de los informes no influye en la aprobación o denegación de las licencias de exportación. Con el antiguo sistema, la licencia de exportación se aprobaba sólo después de dos procedimientos consecutivos de examen conforme a los criterios del COCOM y de vigilancia, de ahí que la tramitación fuera más larga y que pareciera haber surgido entre los exportadores la impresión errónea de que los retrasos eran consecuencia de la fijación de unos precios inadecuados. El nuevo sistema eliminará esos malentendidos. El MITI no puede rechazar las solicitudes por unos precios inadecuados.

c) Previsiones de la oferta y la demanda

26. En relación con la vigilancia y el mejoramiento del acceso al mercado, el MITI recopila trimestralmente previsiones sobre la oferta y la demanda de semiconductores. Envía cuestionarios a todos los fabricantes y principales usuarios de diversos semiconductores para recabar datos sobre la producción, la demanda y otras informaciones. Sobre la base de los resultados de las encuestas, y tomando en cuenta información procedente de los mercados extranjeros y diversas organizaciones de investigación, se redacta un informe destinado al Comité de Previsión de la Oferta y la Demanda de Semiconductores, integrado por usuarios, fabricantes, teóricos y expertos. El informe se distribuye después a la prensa y se publica como informe público del MITI. El MITI también lo distribuye gratuitamente previa petición.

27. La previsión se formula para que constituya una referencia para los planes de producción de los fabricantes. El MITI explica su objetivo a los fabricantes y trata de convencerles de la necesidad de que su producción se adapte a la demanda real. Se espera que cada compañía adapte voluntariamente su producción a las previsiones, con miras a una producción total idónea. Las previsiones no tienen carácter obligatorio y el Gobierno no asigna el volumen total de la producción a las distintas compañías. El que los fabricantes se concierten en cuanto al volumen de la producción es contrario a las leyes antitrust del Japón.

D. Movimiento de los precios de determinados semiconductores

28. En el apéndice I figuran gráficos de tres líneas, facilitados por la CEE, en los que aparece el movimiento de los precios en los mercados de la CEE, los Estados Unidos y el Japón de las memorias DRAM de 256K, EPROM de 256K, y EPROM de 128K en los nueve primeros meses de 1987, y un diagrama de barras en el que se muestra el movimiento de los precios de los tres semiconductores en el mercado de la CEE desde 1984 hasta 1987. En el apéndice II aparece el movimiento de los precios de exportación, del Japón a Europa, de las memorias DRAM de 256K y EPROM de 256K entre septiembre de 1986 y agosto de 1987. Esta información ha sido facilitada por el Japón. En el apéndice III se recogen determinados precios de contratos de diversas clases de semiconductores en el mercado europeo entre agosto de 1986 y octubre de 1987, facilitados por los Estados Unidos.

29. La CEE afirmó que el aumento de precios a principios de 1987, en contra de lo pronosticado por Dataquest, analista de la industria internacional (también utilizado por los Estados Unidos) se explicaba por las actividades de control de la producción y de los precios por parte del MITI. El Japón mantuvo que los precios se fijaban por decisión de los industriales sobre la base de consideraciones comerciales. Especialmente en el período siguiente a la concertación del Acuerdo, influyeron en el precio numerosos factores tales como las dificultades comerciales con los Estados Unidos, las investigaciones antidumping de la CEE, la intención de la industria de evitar la fijación de unos precios inferiores a los costos, la recuperación de unas relaciones equilibradas entre la oferta y la demanda y la contracción de la capacidad de suministro. De ahí que la simple comparación de los datos reales

con las previsiones hechas por Dataquest sobre la base de los datos anteriores careciera de significado. Los Estados Unidos explicaron que en los precios de los semiconductores influía la elasticidad de la demanda del producto final, por ejemplo, los ordenadores. Los precios también oscilaban en el transcurso del año, en función del momento en que se hubieran negociado los contratos. Asimismo influían en los precios factores tales como el ciclo de vida útil de cada tipo de semiconductor, las fluctuaciones de los tipos de cambio, la iniciación de investigaciones antidumping y los considerables aumentos de la demanda mundial de productos en cuya fabricación entran los semiconductores.

### III. RECURSO DE LA CEE AL ARTICULO XXIII.2

30. En su comunicación de 19 de febrero de 1987 (L/6129) la CEE sostenía que las ventajas para ella resultantes del Acuerdo General se hallaban anuladas o menoscabadas por la naturaleza misma de determinadas disposiciones del Acuerdo entre el Japón y los Estados Unidos, que constituían una injerencia inaceptable en el comercio y la producción de semiconductores de las partes contratantes no signatarias de ese Acuerdo. Algunas de las medidas así introducidas trastornaban de manera unilateral y artificial las relaciones de competencia en el plano internacional. Ello era tanto más perjudicial cuanto que se trataba de un sector en cuya producción y comercio mundiales las Partes en el Acuerdo gozaban de una posición dominante, y que tenía, además, una importancia fundamental para el desarrollo industrial de las partes contratantes interesadas. En particular, la Comunidad consideraba que:

- i) las medidas de vigilancia aplicadas por el Gobierno japonés, especialmente las relacionadas con mercados de terceros países, eran contrarias a las disposiciones de los artículos VI y XI;
- ii) las disposiciones en materia de acceso al mercado japonés encerraban condiciones de aplicación discriminatoria, lo cual era contrario al artículo primero;
- iii) la falta de transparencia que rodeaba toda la cuestión era contraria al artículo X.

31. La Comunidad instó al Grupo Especial a recomendar que las PARTES CONTRATANTES pidieran al Japón que tomase las medidas apropiadas para suprimir el sistema de vigilancia de mercados de terceros países y para velar por que la apertura del mercado japonés a los semiconductores extranjeros se aplicase de manera no discriminatoria.

32. La comunicación del Canadá, de fecha 16 de septiembre de 1987, añadía dos aspectos a la reclamación expresada en el punto i) supra y afirmaba que las medidas también violaban los artículos primero y XVII.1 c). La Comunidad, por comunicación de 22 de octubre de 1987, manifestó su acuerdo con las opiniones formuladas por el Canadá y pidió al Grupo Especial que las tomara en consideración.

### IV. PRINCIPALES ARGUMENTOS DE LAS PARTES EN LA DIFERENCIA

#### A. La vigilancia de mercados de terceros países

##### a) Consideraciones generales

33. La CEE afirmó que el objeto de la cláusula de vigilancia de las exportaciones era claro. La aplicación del Acuerdo había hecho aumentar los precios en el mercado de los Estados Unidos, poniendo así a los usuarios estadounidenses en desventaja frente a sus competidores en terceros países, por lo cual se habían tomado medidas para hacer subir artificialmente los precios en éstos, en detrimento de los usuarios de esos países. Por otro lado, sin dichas medidas los productores y exportadores estadounidenses de semiconductores quedarían expuestos al dumping japonés de cuya existencia se tenía noticia en mercados distintos del de los Estados Unidos. En el documento de posición japonés presentado a los Estados Unidos en la segunda semana de abril de 1987 se decía que "... el Japón ha tomado

disposiciones apropiadas para velar por que los semiconductores japoneses se vendan a precios no inferiores al costo en los mercados de terceros países". La CEE rechazaba la justificación aducida durante las consultas en el marco del artículo XXII, en el sentido de que la vigilancia del costo y los precios de exportación de los productos exportados por las empresas japonesas de semiconductores respondía a "la necesidad de impedir el dumping de conformidad con las disposiciones pertinentes del GATT" (inciso 1 del párrafo 3 del Acuerdo). La CEE rechazaba también la explicación ofrecida por los Estados Unidos según la cual la cláusula relativa a la vigilancia de mercados de terceros países era necesaria para evitar que las exportaciones del Japón a los Estados Unidos eludieran el acuerdo de suspensión por intermedio de mercados de terceros países. De este argumento cabría deducir que todas las partes contratantes podrían aplicar controles a la exportación de cualquier producto a todos los destinos con objeto de impedir la elusión y el dumping respecto de un solo mercado, y que podrían hacerlo con el acuerdo de una sola parte contratante, y no de todas las partes interesadas.

34. Para aplicar la cláusula de vigilancia de mercados de terceros países se empleaba un sistema de licencias de exportación según el cual se expedían licencias cuando las solicitudes se ajustaban a ciertas orientaciones en materia de precios, que consistían en la fijación de un precio mínimo para productos determinados. Como el Japón y los Estados Unidos producían directamente o controlaban mediante sus fábricas en el extranjero una proporción predominante de la producción mundial de semiconductores, el control de los precios de exportación impuesto por el Gobierno conduciría a una situación en la cual los países importadores se verían obligados a pagar por las importaciones un precio superior al que resultaría de las condiciones normales de competencia. Esta situación podía obligar, inducir o autorizar a los productores japoneses a ejercer limitaciones cuantitativas de las exportaciones que podían exponer a las empresas extranjeras competidoras fabricantes de productos finales competidores a una incertidumbre y unos riesgos considerables en sus planes de producción o incluso forzarlas a abstenerse de toda producción. Algunos fabricantes japoneses habían informado a la Comunidad de que el MITI ejercía presión sobre ellos a través de orientaciones administrativas para que restringiesen el volumen global de exportaciones de ciertos semiconductores, hecho que se manifestaba en una grave reducción de suministros, demoras en la concesión de licencias de exportación y otras alteraciones de graves consecuencias potenciales.

35. La CEE afirmó además que dichas orientaciones administrativas japonesas no sólo controlaban los precios de exportación y el volumen de las exportaciones sino también el volumen de la producción y otros factores relacionados con las exportaciones. En el documento de posición japonés antes mencionado se decía que "el Japón ejercía una orientación administrativa destinada a conseguir reducciones de la producción y había adoptado prácticas más rigurosas en materia de licencias de exportación con objeto de coadyuvar a los esfuerzos de los Estados Unidos más allá de las obligaciones asumidas por el Japón en virtud del Acuerdo ... En febrero de 1987, el MITI dio una orientación administrativa a las empresas para que, en el primer trimestre de 1987, redujeran la producción en un 23 por ciento con respecto a los niveles del cuarto trimestre de 1986. El mes pasado, el MITI cursó una nueva orientación administrativa a las empresas para que redujeran aún más la producción en el segundo trimestre, hasta un 32 por ciento por debajo de los niveles registrados en el cuarto trimestre de 1986". En el documento de posición se decía también que el Gobierno japonés "ha tomado disposiciones que van más allá de las obligaciones asumidas en virtud del Acuerdo, en parte con objeto de demostrar su deseo de colaborar con los Estados Unidos en las consultas iniciales en el marco del Acuerdo". De este modo, en noviembre de 1986 el MITI había invocado la orden de control del comercio de exportación para impedir exportaciones a precios inferiores al costo. Posteriormente, en enero de 1987, el Japón redujo de un millón a 50.000 yen el nivel mínimo para las licencias de exportación. En febrero de 1987 Japón hizo más riguroso el análisis de las solicitudes de licencias para exportaciones a terceros países con el fin de impedir las ventas de mercado gris. En marzo del mismo año el Ministro titular del MITI convocó una reunión urgente con el presidente de cada una de las diez grandes empresas de semiconductores para hacerles ver la importancia de evitar el dumping en mercados de terceros países.

36. El documento de posición japonés permitía ver también otros aspectos del funcionamiento del sistema de vigilancia de mercados de terceros países. A raíz de las afirmaciones hechas a principios de 1987 por el Gobierno de los Estados Unidos, según las cuales seguía registrándose dumping de semiconductores japoneses en terceros mercados, el Gobierno del Japón había manifestado su disposición a compartir los datos pertinentes con los Estados Unidos, sobre la base de la reciprocidad, con objeto de disipar esas afirmaciones. En otras palabras, ambas partes intercambiarían informaciones sobre terceros mercados con miras a probar que los precios de exportación japoneses habían aumentado en la cuantía definida por el Gobierno de los Estados Unidos como necesaria para situarlos en el "valor justo de mercado" fijado para el mercado estadounidense por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos. Esto mostraba claramente, según la CEE, que las autoridades japonesas no habían estado simplemente "observando" y expidiendo pasivamente licencias de exportación sino que habían actuado en consonancia con la finalidad restrictiva a que respondía el sistema de vigilancia de mercados de terceros países. Por último, el hecho de que los precios internos estuvieran muy por debajo de los precios de exportación controlados por el Estado ofrecía a los usuarios japoneses de semiconductores una ventaja competitiva más frente a sus competidores extranjeros, que debían pagar altos precios por los insumos esenciales.

37. El Japón hizo hincapié en que la vigilancia era mera observación. En los casos en que las exportaciones se efectuaban a precios "extremadamente más bajos" que el costo, el MITI podía exponer los hechos y participar su preocupación al fabricante. Las decisiones del MITI de que se pusiera fin al dumping no eran restricciones a la exportación. Nunca se había desestimado ninguna solicitud de licencia de exportación por el hecho de que los precios fueran inadecuados. Cuando en enero de 1987 el MITI redujo de un millón a 50.000 yen la cantidad máxima por contrato que no requería una aprobación de exportación, el número de solicitudes se había casi duplicado, causando en un principio retrasos en el trámite de las mismas, pero posteriormente la situación había mejorado. Había sido necesario bajar el umbral porque algunos exportadores habían tratado de eludir el sistema de licencias de exportación fraccionando el contrato en varias consignaciones de menor cuantía. Las previsiones de la oferta y la demanda publicadas por el MITI eran únicamente una orientación para los fabricantes, por la cual el Ministerio expresaba la conveniencia de evitar una sobreproducción que excediese en mucho a la demanda efectiva. La relación entre el precio y la oferta y la demanda en la industria de los semiconductores se caracterizaba por un efecto de curva de aprendizaje, por cuanto un incremento de la producción y la productividad traía consigo una pronunciada baja de los costos. En esas circunstancias, el posible descenso de los precios podía crear una fuerte expectativa de expansión de la demanda que condujese a inversiones en capacidad productiva, sobreproducción y competencia excesiva por la participación en el mercado. Esas condiciones de sobreproducción y competencia excesiva podían provocar una guerra de precios y desestabilizar el equilibrio entre la demanda y la oferta. Por otro lado, si se exportaran productos de bajo precio considerados objeto de dumping, o si los bajos precios internos impidieran el aumento de las importaciones de semiconductores extranjeros, podría resultar dañada la cooperación internacional. Los esfuerzos del MITI para que los fabricantes adaptaran sus niveles de producción a la demanda real y para prevenir el dumping no habían tenido un efecto de restricción de las exportaciones sino que perseguían el objetivo de contribuir a la cooperación internacional.

38. Dado que los costos de producción descendían pronunciadamente como consecuencia de los efectos de curva de aprendizaje, y que la mayoría de los semiconductores eran productos de breve duración, los fabricantes tenían tendencia a tratar de recuperar rápidamente sus inversiones mediante la expansión de la producción. Normalmente fijaban los niveles de precios teniendo en cuenta los niveles previstos de oferta y demanda en un período de tiempo futuro. Esto hacía que, en el punto correspondiente al nivel programado de producción, el costo se situara típicamente por debajo del costo corriente, por preverse una curva de costos descendente. Una consecuencia posible, aunque no deliberada, era que los precios de venta resultaran inferiores al costo. Este problema planteaba algunas cuestiones básicas relacionadas con el método para calcular los costos en el caso de los bienes de alta tecnología con rápida

innovación tecnológica. Además, era de observar que el costo unitario aumentaba a medida que descendía la producción. Por consiguiente, cuando un productor disminuía su producción era probable que fijara precios más altos para tener en cuenta un costo de producción más elevado. De este modo, no era un hecho anormal que los productores de semiconductores fijaran precios más altos en el proceso de ajuste de la producción con arreglo al principio de maximizar los beneficios.

39. Algunos fabricantes japoneses tal vez estimaran conveniente, en aras de una buena relación con los clientes del exterior, responsabilizar al MITI por el hecho de que no hubieran cumplido algunas de sus obligaciones contractuales a causa de ajustes en sus planes de producción y exportación efectuados por razones comerciales y, en particular, con el propósito de evitar tanto una baja rápida de los precios ocasionada por la sobreproducción como un deterioro de su imagen provocado por la alegación de presunto dumping.

40. La orientación administrativa mencionada en el documento de posición japonés se dictó por las razones siguientes. Desde que, en el verano de 1986, las empresas japonesas aumentaron sus precios en el mercado estadounidense de conformidad con el acuerdo de suspensión se redujo el volumen de las exportaciones al mercado de los Estados Unidos, con el consiguiente aumento de la oferta en el mercado interno, que sobrepasó la demanda efectiva y dio lugar a un rápido descenso de los precios. Al mismo tiempo, los usuarios estadounidenses habían tratado de incrementar la adquisición de semiconductores en mercados de terceros países, principalmente en el Sudeste de Asia, a causa de los elevados precios de los semiconductores japoneses en el mercado de los Estados Unidos. En tales circunstancias, algunos agentes habían comprado semiconductores en el Japón y los habían revendido en mercados de terceros países para beneficiarse con la diferencia de precios. Como el desequilibrio entre la oferta y la demanda en el mercado interno era nocivo para el sector y algunas ventas a bajo precio podían considerarse objeto de dumping, el MITI había revisado en febrero de 1987 su pronóstico trimestral de la oferta y la demanda y había hecho saber a los fabricantes que esperaba que produjeran en volúmenes razonables para restablecer el equilibrio entre la oferta y la demanda internas. Además, la expresión "prácticas más rigurosas en materia de licencias de exportación" se refería al hecho de que el MITI hubiera decidido, también en febrero de 1987, pedir la presentación de materiales adicionales para aclaración en la vigilancia previa a la venta en casos en que así se consideraba necesario por haberse observado que algunos comerciantes practicaban el fraude en sus solicitudes valiéndose de los trámites globales. Ninguna de esas medidas constituía restricciones a la exportación.

41. La CEE preguntó de qué modo la mera observación por el MITI podía garantizar eficazmente la prevención del dumping. Aun cuando las medidas adoptadas por el MITI no fueran vinculantes en el plano jurídico, lo eran en la práctica, y resultaban restrictivas. Además, si la vigilancia fuera mera observación, no sería necesario establecer todo un sistema para tal fin, ni sería preciso concertar un acuerdo internacional formal a tal efecto.

42. El Japón reiteró que ninguna de las medidas era jurídicamente vinculante. La sociedad japonesa no era tan feudal como para que se aceptaran sin más las solicitudes no vinculantes del Gobierno, y la orientación administrativa del MITI no siempre funcionaba. Si los fabricantes de semiconductores persiguieran sus propios beneficios pasando por alto las inquietudes del MITI, se derrumbaría todo el mecanismo de prevención del dumping. No obstante, dichos fabricantes tenían plena conciencia de que el dumping no era beneficioso a largo plazo. Habían sacado enseñanzas de los litigios con los Estados Unidos y se habían dado cuenta de que no era deseable entrar en una competencia excesiva fijando precios inferiores al costo y de que, al evitar esas situaciones, se beneficiarían no sólo ellos sino también, a largo plazo, las industrias de semiconductores de todo el mundo. El sistema de vigilancia era necesario a causa de la situación actual de la industria. Si bien la vigilancia por el MITI era de alcance limitado, era de todos modos significativa, por cuanto el MITI representaba una figura neutral y objetiva que supervisaba la totalidad de la industria, al tiempo que tenía en cuenta los costos y precios de las distintas empresas japonesas competidoras. La vigilancia ayudaba también a disipar en algunas

empresas las sospechas de que otras practicaban el fraude o recurrían al dumping, y contribuía al establecimiento y mantenimiento de un clima de competencia sano.

b) Artículo VI

43. La CEE consideraba que el sistema de vigilancia de mercados de terceros países era incompatible con las obligaciones dimanantes del artículo VI. En éste se establecía claramente el derecho exclusivo del país importador a decidir si tomaría o no medidas contra el dumping, y ello por razones obvias. Sólo el país importador podía decidir si, en conjunto, los bajos precios de las mercancías objeto de dumping eran favorables o perjudiciales para sus intereses. Sólo el país importador podía decidir si el dumping causaba daño y cuánto, y si procedía adoptar medidas, y cuáles, para suprimirlo. Sólo el país importador podía establecer un derecho antidumping adecuado a las condiciones reinantes en su mercado particular. Sólo el país importador podía vigilar satisfactoriamente la aplicación de un compromiso relativo al dumping. En ninguna disposición del artículo VI se preveía que otro país pudiera tomar esas decisiones, fundamentales para el principio de la libertad soberana del país importador de tomar o no medidas destinadas a proteger una producción del dumping. También era pertinente la historia de la redacción del artículo VI. La intención de los redactores del artículo no había sido condenar el dumping en sí sino limitar la posibilidad de tomar medidas para contrarrestar el dumping y las subvenciones. Los antecedentes mostraban también que nunca había habido acuerdo, ni siquiera durante las negociaciones de la Ronda de Tokio que condujeron a la adopción del Código Antidumping en 1979, para favorecer o justificar la adopción de medidas por el país exportador para impedir el dumping. Si los países exportadores tuvieran el recurso de adoptar medidas contra un supuesto dumping, esas medidas podrían ser utilizadas indebidamente para hacer subir el precio de los insumos -a veces indispensables e irremplazables- para los competidores extranjeros de las industrias del país exportador. La adopción de una medida autónoma por un país exportador era, por tanto, una clara transgresión del artículo VI.

44. Era evidente que el riesgo de que se eludiera el Acuerdo mediante la expedición de las exportaciones del Japón a los Estados Unidos a través de terceros países debía tratarse con arreglo a la práctica normal. El artículo 12 del Código Antidumping preveía un mecanismo para hacer frente al dumping en un tercer país. El Código establecía que en una situación como esa el tercer país podía solicitar al país importador que pidiese el consentimiento de las PARTES CONTRATANTES para tomar medidas contra las importaciones del caso. Para el examen de la solicitud, el país importador tenía que contar con información suficiente acerca del dumping y el daño, y debía considerar el efecto del supuesto dumping en el conjunto de la producción de que se tratase del tercer país. Los Estados Unidos no habían solicitado que la CEE pidiese el consentimiento de las PARTES CONTRATANTES para adoptar medidas contra las importaciones de semiconductores japoneses en la Comunidad. No podía considerarse que para evitar la elusión se justificase establecer medidas de efectos mucho más amplios ni adoptar medidas contrarias a los principios fundamentales del artículo VI.

45. El Japón adujo que el artículo VI y el Código Antidumping preveían la adopción de medidas antidumping por los países importadores pero no contenían disposiciones explícitas acerca de la adopción de medidas para impedir el dumping por los países exportadores. No existían disposiciones expresas que prohibieran la aplicación de tales medidas, de naturaleza no restrictiva, por los países exportadores. La vigilancia destinada a impedir el dumping -condenado por el artículo VI- no era incompatible con dicho artículo; por el contrario, era conforme al espíritu del GATT. La historia mostraba que había cundido el recurso a los derechos antidumping con el fin de proteger la producción nacional y que ello había causado una grave distorsión del comercio mundial. Las investigaciones antidumping, lo mismo que la incertidumbre propia del período que precedía al establecimiento de derechos antidumping, tenían de por sí un importante efecto desfavorable en las exportaciones. Así pues, el artículo VI no prohibía que los países exportadores adoptaran medidas, conformes a las disposiciones del GATT, para impedir el dumping. Carecía de fundamento sostener que el artículo VI confería a los países

importadores un derecho exclusivo con respecto a las medidas antidumping. Lo que en él se estipulaba era que los países importadores sólo podían decidir si percibirían o no derechos antidumping cuando tuviera lugar el dumping y cuando se causara o se amenazara causar daño a su producción. Por otro lado, cabía señalar que, cuando las medidas destinadas a impedir el dumping eran ineficaces, los países importadores tenían la posibilidad de recurrir a medidas antidumping con arreglo a las normas del GATT. En este sentido, las medidas de vigilancia del Japón no lesionaban los derechos de los países importadores.

46. Más aún: el artículo VI no garantizaba los beneficios resultantes para los países importadores de las exportaciones objeto de dumping, y no asistía a los países importadores el derecho legítimo de pedir que continuara el dumping.

47. La CEE declaró que en todo momento el Japón había citado de manera trunca las palabras del artículo VI que establecían "que el dumping ... es condenable cuando causa o amenaza causar un perjuicio importante". Dichas palabras mostraban, si se consideraban como era debido, que sólo podían tomarse medidas antidumping por el país importador o con el consentimiento de éste, pues era el único que podía determinar si los productos objeto de dumping habían causado perjuicio. Si se hubiese considerado aceptable la adopción de medidas antidumping por el país exportador, las condiciones de aplicación de estas medidas habrían exigido definiciones tan detalladas como las enunciadas en el artículo VI para la acción del país importador, por cuanto esas medidas no serían admisibles sino como excepción a otros artículos del Acuerdo General, en particular el artículo XI. En su declaración el Japón parecía reconocer que las medidas antidumping de los países importadores eran incompatibles con el artículo VI si transgredían otras disposiciones del Acuerdo General. Como las medidas antidumping adoptadas en virtud del sistema de vigilancia de mercados de terceros países eran, a juicio de la Comunidad, incompatibles con los artículos XI, primero y XVII del Acuerdo General, era lógico deducir que también eran incompatibles con el artículo VI. En cuanto a la afirmación de que cuando tenía lugar el dumping a pesar de las medidas tomadas para impedirlo los países importadores tenían la posibilidad de adoptar medidas antidumping, la justeza de la aseveración no era más que formal. En teoría, un país importador siempre podía tomar medidas antidumping aun cuando se hubiera adelantado a hacerlo el país exportador, pero ello expondría a sus usuarios y consumidores al riesgo de soportar la penalidad múltiple creada por el efecto combinado del aumento de precios impuesto por el Japón y del derecho antidumping recaudado a la postre por el país importador. Podía también brindar a los productores del país importador un grado excesivo de protección.

48. El Japón recalcó que las medidas adoptadas por el Gobierno japonés estaban encaminadas a impedir el "dumping condenable", conforme a lo estipulado en el artículo VI, y eran admisibles siempre que no transgredieran ninguna disposición del Acuerdo General, incluido el artículo XI. El Japón consideraba que las medidas no debían juzgarse simplemente en relación con el artículo XI, sino que había que tener en cuenta que se utilizaban en armonía con el espíritu del artículo VI. El artículo VI estipulaba que, en caso de existir dumping, los países importadores tenían el derecho de decidir si percibirían o no derechos antidumping. En el párrafo 1 de dicho artículo no se hacía distinción alguna entre países exportadores e importadores y no se prohibía la adopción de medidas por los países exportadores. La historia de la negociación mostraba también que nunca se había llegado a un consenso en cuanto a que se debiese prohibir la adopción de medidas por los países exportadores. Por lo tanto, si gracias a la vigilancia y a la comunicación de preocupaciones por los gobiernos de los países exportadores se impedía el "dumping condenable" como consecuencia de decisiones voluntarias de las empresas exportadoras de fijar los precios de exportación a determinados niveles que lo evitaran, esas medidas gubernamentales no debían condenarse sino considerarse acordes con el espíritu del artículo VI. No se justificaba la alegación de la CEE en cuanto a la existencia de una penalización múltiple por cuanto el Japón no invadía ningún derecho de la Comunidad respecto de los procedimientos antidumping y ésta era libre de adoptar cualquier disposición apropiada.

c) Artículo XI

49. La CEE consideraba que el sistema de vigilancia de mercados de terceros países era incompatible con las disposiciones del artículo XI relativas a las restricciones a la exportación. En primer lugar, el Acuerdo respondía a un propósito restrictivo por cuanto el objeto del sistema de vigilancia de mercados de terceros países era hacer subir artificialmente los precios de exportación del Japón por medio de la intervención del Estado. Ese propósito estaba explícitamente reconocido en el documento de posición japonés, en el cual las autoridades del Japón subrayaban su determinación de seguir prácticas más rigurosas de licencias de exportación "para impedir las exportaciones a precios inferiores al costo". En segundo lugar, los efectos restrictivos del sistema de licencias estaban universalmente reconocidos, no solamente por los usuarios e importadores de la CEE, sino también por los de otros países importadores como Australia, el Canadá o Hong Kong, y aun por los Estados Unidos. En un informe al Presidente de los Estados Unidos, fechado en septiembre de 1987, la Asociación de Industrias de Semiconductores decía lo siguiente: "Mediante la utilización de controles de producción y precios mínimos, el Gobierno del Japón ha desorganizado la fijación de precios y el suministro de productos clave del sector de los semiconductores. Estas políticas se han traducido en precios artificialmente elevados y en una escasez de suministros para los usuarios estadounidenses de semiconductores ...". A los efectos del artículo XI no importaba que el Gobierno del Japón supeditase la concesión de licencias de exportación a la observancia por los exportadores del "valor justo de mercado" definido para el mercado estadounidense o de otros criterios tales como el de evitar las exportaciones a precios inferiores al costo. El hecho era que se habían impuesto controles sobre las exportaciones de semiconductores con efectos en los precios y en los volúmenes del comercio, transgrediendo así el artículo XI.

50. El Japón sostuvo que la vigilancia por el Gobierno japonés de las exportaciones de semiconductores era efectivamente una mera observación de los costos y los precios de exportación. La vigilancia no estaba destinada a prohibir o restringir el comercio ni produciría en la práctica tales resultados. No se prescribían precios mínimos. También era contrario a la realidad decir que existían restricciones a la exportación, controles de la producción o aumentos artificiales de los precios. Por medio de la vigilancia, se estimulaba a las empresas japonesas a prevenir el dumping pero esto sólo se haría por decisión voluntaria de la empresa interesada. El estímulo del Gobierno japonés no era jurídicamente vinculante en modo alguno y el hecho de que la compañía no respondiese a ese estímulo no daba lugar a sanciones. Se esperaba que las empresas se abstuvieran por voluntad propia del dumping, tomando en consideración factores como la probabilidad de que los países importadores estableciesen medidas antidumping que repercutiesen desfavorablemente en sus actividades. Esas medidas voluntarias de las empresas eran ajenas a las disposiciones del artículo XI, que se refería a las medidas de los gobiernos.

51. La CEE dijo que el Gobierno del Japón, en su documento de posición, había admitido haber tomado medidas encaminadas a conseguir un aumento de los precios y una reducción de la producción. También había "vigilado" los precios, en el contexto de su sistema de aprobación de exportaciones, y el objeto de esa vigilancia había sido velar por que los precios de exportación no se situaran por debajo de ciertos niveles. La cuestión de si las medidas de "orientación administrativa" a que recurrían las autoridades japonesas para lograr un aumento de los precios eran o no jurídicamente vinculantes carecía de importancia. Las medidas estaban destinadas a obtener un aumento de los precios y una disminución de la producción con objeto de reducir las exportaciones y sostener así los precios de exportación. Se admitía que las medidas estaban tomadas, bien para cumplir las obligaciones impuestas por el Acuerdo con respecto a la vigilancia de las exportaciones a terceros países, bien para conseguir el objetivo del Acuerdo según lo entendía el Gobierno del Japón. Se admitía en general que se debía dar al artículo XI.1 una interpretación amplia, corroborada por su texto. Lo que importaba era el resultado buscado, no el método empleado. La CEE no decía que cualquier clase de medida no vinculante infringía el artículo XI sino que podía hacerlo, por lo menos cuando se cumplían todas las condiciones siguientes, como sucedía en este caso:

- i) se admitía haber tomado las medidas para conseguir un resultado que no se habría podido conseguir de manera compatible con el Acuerdo General mediante medidas jurídicamente vinculantes;
- ii) dichas medidas estaban destinadas, por las dos partes contratantes interesadas, a surtir el efecto necesario para conseguir los resultados deseados (es decir, se requería algo más que "hacer todo lo posible"). Estaba ampliamente demostrado, en el Acuerdo mismo y en documentos de fuentes oficiales estadounidenses, que los Estados Unidos habían esperado - insistiendo de hecho para ello- que las medidas japonesas para impedir el dumping en mercados de terceros países fueran eficaces; de lo contrario, los Estados Unidos adoptarían medidas de retorsión, como efectivamente lo habían hecho. En su declaración del 4 de noviembre de 1987, en la que anunciaba la suspensión de una parte de las sanciones impuestas a los productos japoneses, el Presidente Reagan había dicho que la suspensión de sanciones se efectuaba "porque el examen más reciente de los datos muestra que ha cesado el dumping en terceros países tanto para las memorias DRAM como para las EPROM"; y
- iii) las medidas no vinculantes no eran el resultado incidental de medidas puramente internas sino medidas destinadas específicamente a aplicar un acuerdo internacional, cuyo objetivo expreso era afectar al comercio internacional elevando el precio de las mercancías exportadas por la parte contratante que adoptaba las medidas en cuestión.

52. Era posible que unas medidas no vinculantes en el plano jurídico fueran plenamente eficaces para conseguir un resultado deseado si quedaba suficientemente claro que, de ser necesario, se adoptarían medidas más eficaces y, en última instancia, jurídicamente vinculantes. En las circunstancias actuales, la industria japonesa había tenido conocimiento de que se había suscrito el Acuerdo entre el Japón y los Estados Unidos y de que el Japón se consideraba, por tanto, jurídicamente vinculado respecto de los Estados Unidos para el cumplimiento de las obligaciones asumidas en virtud de ese Acuerdo. Existía, pues, una razón objetiva para que la industria japonesa tuviera consciencia de que se adoptarían medidas jurídicamente vinculantes para cumplir las obligaciones del Japón si las no vinculantes resultaran insuficientes. Después de que los Estados Unidos hubieran advertido que tenían la intención de tomar medidas de retorsión, y una vez tomadas estas medidas el 17 de abril de 1987, no podían quedar duda alguna en la mente de los industriales japoneses de que las autoridades del Japón considerarían indispensable adoptar medidas vinculantes si las no vinculantes resultaran ineficaces. Si se aceptara que las medidas no vinculantes jurídicamente no podía infringir jamás el artículo XI, la consecuencia de ello sería una discriminación en favor de las partes contratantes que, a causa de la tradición o de la intervención del Estado en la economía, o por otras razones, preferían utilizar medidas no vinculantes. Esa discriminación sería totalmente injustificable e irracional.

53. En el caso considerado, la cuestión de si las medidas de orientación administrativa del MITI eran medidas destinadas a reducir la producción para la exportación o medida encaminadas a reducir directamente las exportaciones carecía de importancia. Las medidas eran contrarias al artículo XI si estaban dirigidas a reducir las exportaciones con objeto de elevar los precios a los cuales se exportaban las mercancías. No importaba que ese resultado se consiguiera directamente mediante restricciones sobre las cantidades exportadas o sobre los precios a que se exportaban las mercancías, o mediante restricciones sobre las cantidades producidas y disponibles para la exportación.

54. El Japón declaró que para considerar si determinadas medidas del Gobierno infringían el artículo XI no era pertinente la intención propiamente dicha del Gobierno; lo que había que considerar era si las medidas consideradas eran o no de naturaleza vinculante, con efectos de distorsión del comercio. Era, pues, erróneo considerar que medidas gubernamentales tales como las exhortaciones generales, las actividades de relaciones públicas y el suministro de información, que no tenían ningún carácter vinculante, transgredían el artículo XI. En virtud del Acuerdo, las obligaciones relativas a la vigilancia

de las exportaciones a los Estados Unidos no se aplicaban a las exportaciones a terceros mercados. En el párrafo II.6 del Acuerdo se establecía que, para las exportaciones a los Estados Unidos, podían tomarse de ser necesario medidas restrictivas, previa consulta. En la práctica, sin embargo, el MITI no imponía ninguna restricción, excepto para la aplicación de los criterios del COCOM. Con respecto a las exportaciones a terceros países, el Acuerdo no obligaba al Gobierno japonés a recurrir a medidas jurídicamente vinculantes ni preveía mecanismo alguno que le permitiera recurrir a ellas. El Gobierno japonés tampoco tenía la menor intención de adoptar medidas que afectasen a los derechos y obligaciones de terceros países sin haber negociado con ellos y recabado su consentimiento, como lo disponía expresamente el Acuerdo en su párrafo IV.7.

55. La afirmación de la CEE de que el Gobierno japonés adoptaría medidas jurídicamente vinculantes por obra de las presiones de los Estados Unidos era totalmente infundada por cuanto el Japón había pedido reiteradamente la supresión total de las sanciones de los Estados Unidos. El 4 de agosto de 1987 se celebraron consultas en el marco del artículo XXIII.1 y en ellas el Japón condenó la medida estadounidense como clara violación de las disposiciones del Acuerdo General. Al no levantarse la medida, el Japón había manifestado en el Consejo del GATT, el 11 de noviembre de 1987, su intención de pedir que se estableciera un grupo especial en el momento oportuno.

d) Artículo primero

56. La CEE compartía las opiniones expresadas por el Canadá (véanse los párrafos 32 y 88) acerca de la incompatibilidad del sistema de vigilancia de mercados de terceros países con el artículo primero del Acuerdo General. Como el sistema se aplicaba a sólo 16 países, 14 de los cuales eran partes contratantes, era contrario al artículo primero en la medida en que el Japón otorgaba inmunidad a todos los países con excepción de esas 14 partes contratantes, y en que la Comunidad no se beneficiaba de las ventajas concedidas a los países a los que no se aplicaba el sistema.

57. El Japón dijo que los países sujetos al sistema de vigilancia se habían elegido de manera tal que se cubriera todo el volumen de las exportaciones. Algunos pequeños mercados habían quedado eximidos a efectos únicamente de eficiencia administrativa y, en la práctica, el sistema abarcaba el 97 por ciento del volumen total de exportaciones, o sea, prácticamente todas las exportaciones. Se revisaría la lista de países sujetos a vigilancia de las exportaciones a fin de introducir en ella los ajustes necesarios cuando cambiara la estructura de las exportaciones. El sistema no violaba en modo alguno el principio del trato de nación más favorecida consagrado en el artículo primero. Además, las medidas consideradas no eran de naturaleza restrictiva.

e) Artículo XVII.1 c)

58. La CEE también compartía la opinión del Canadá (véanse los párrafos 32 y 88) de que las medidas tomadas por el Gobierno japonés con miras a impedir que las empresas japonesas vendieran productos semiconductores en terceros mercados a precios inferiores al costo y a reducir las exportaciones eran incompatibles con la obligación enunciada en el artículo XVII.1 c), según la cual ninguna parte contratante podía impedir a ninguna empresa, se tratase o no de una empresa comercial del Estado, que actuase ateniéndose exclusivamente a consideraciones de carácter comercial.

59. El Japón, refiriéndose a la conclusión del informe del Grupo Especial sobre el asunto "Canadá - Aplicación de la Ley sobre el Examen de la Inversión Extranjera", adoptado el 7 de febrero de 1984, señaló que el artículo XVII.1 c) se interpretaba sobre la base de que las "consideraciones de carácter comercial" mencionadas en el apartado b) eran simplemente una articulación del principio general de trato no discriminatorio prescrito en el párrafo 1 a) del mismo artículo. Como la vigilancia se aplicaba sobre la base de la nación más favorecida y no conllevaba efectos restrictivos, el artículo XVII.1 c) no era pertinente para el examen de la diferencia.

B. Acceso al mercado japonés

60. La CEE dijo que las condiciones que rodeaban la mejora del acceso al mercado del Japón mostraban que ese país venía concediendo un acceso preferencial al mercado a los productores y exportadores estadounidenses de semiconductores. Algunos de ellos habían sostenido que el MITI ejercía una "orientación administrativa" para promover la consigna de comprar productos estadounidenses ("Buy American") entre las empresas japonesas. La Asociación de Industrias Estadounidenses de Semiconductores, en su informe al Presidente Reagan (véase el párrafo 49 supra), decía también que "a partir de fines de marzo (1987) las empresas estadounidenses con actividades en el Japón indicaron que percibían muestras de la orientación administrativa dada por el MITI a las grandes empresas japonesas para que éstas aumentaran sus compras de partes y piezas de los Estados Unidos". En el mismo informe se indicaba asimismo la existencia de una "expectativa" de la industria estadounidense respecto de la participación en el mercado, así como un reconocimiento japonés de esa expectativa según la cual "... la participación de los Estados Unidos en el Japón debía acusar un sostenido aumento hasta un nivel ligeramente superior al 20 por ciento para 1991. El Gobierno del Japón reconoció la expectativa de la industria estadounidense cuando firmó el Acuerdo". La política de acceso preferencial al mercado también quedaba confirmada por el uso en el Acuerdo de las expresiones "del extranjero" ("foreign-based") y "afiliadas con capital extranjero" ("foreign capital-affiliated") para calificar a las empresas en diferentes contextos. Como existía sólo una empresa "afiliada con capital extranjero" de origen estadounidense que operaba en el Japón, estas expresiones y cláusulas estaban claramente hechas a la medida para otorgar un trato preferencial a dicha empresa. Hasta donde llegaba el conocimiento de la CEE, no había habido ningún desmentido claro o público del Gobierno del Japón acerca de la existencia de un acceso preferencial al mercado.

61. Todo lo que antecede, y la tendencia general del Acuerdo a tratar las cuestiones sobre una base bilateral, debían conducir en principio a la conclusión de que el Gobierno del Japón había creado una situación en la cual los importadores y usuarios japoneses de semiconductores se hallaban bajo una fuerte presión política y administrativa que, aunque indirecta y tácita, no podía dejar de tener efectos discriminatorios contrarios al artículo primero del Acuerdo General.

62. El Japón sostuvo que las medidas adoptadas para mejorar el acceso a su mercado de semiconductores no eran discriminatorias por cuanto se aplicaban no solamente a los semiconductores producidos por empresas estadounidenses sino a todos los semiconductores de procedencia extranjera. Las expresiones "del extranjero" y "afiliadas con capital extranjero" significaban en esencia lo mismo. Las empresas así calificadas eran de propiedad o estaban bajo el control, directa o indirectamente, de nacionales o empresas de países distintos del Japón. Se empleaba la expresión "empresas del extranjero" en relación con el acceso al mercado; la expresión "empresas afiliadas con capital extranjero" se utilizaba en el caso de la participación en proyectos de investigación y desarrollo. El Japón no había prometido nunca una parte de mercado o un acceso preferencial específicos a ningún país, y había negado las acusaciones referentes a tales promesas a todos los interesados, incluida la prensa, cada vez que se habían formulado. Por ejemplo, el Director General de la Oficina de Industrias Mecánicas y de la Información del MITI había negado públicamente esa acusación en un simposio celebrado el 6 de octubre de 1987, en el cual habían participado numerosas empresas de la CEE. Las actividades del Centro Internacional de Cooperación en Materia de Semiconductores, creado para promover las ventas de semiconductores en el exterior, estaban abiertas a todas las empresas extranjeras. Una empresa de la CEE se había adherido a esa organización desde sus inicios, cuando no formaba parte de ella ninguna empresa estadounidense. En la muestra realizada el 13 de abril de 1987 por el Centro se exponían semiconductores de ocho empresas de la CEE, en un total de 32 empresas extranjeras. Más aún: las cifras demostraban que las ventas de semiconductores extranjeros no procedentes de los Estados Unidos estaban en sostenida expansión, lo mismo que las de semiconductores estadounidenses. La participación de los semiconductores extranjeros no procedentes de los Estados Unidos en el mercado de los semiconductores de procedencia extranjera se había incrementado de un 2,8 por ciento en el

primer semestre del ejercicio fiscal de 1986 a un 4,2 por ciento en el primer trimestre de 1987. En lo tocante a las declaraciones de la Asociación de Industrias Estadounidenses de Semiconductores, su referencia a los semiconductores "estadounidenses" en vez de "extranjeros" se explicaba sencillamente por el hecho de que la Asociación era una asociación de industrias de los Estados Unidos, indiferente a los asuntos no estadounidenses.

63. La CEE no estaba convencida de que las expresiones "empresas del extranjero" y "empresas afiliadas con capital extranjero" se utilizaran de manera indiscriminada. Si no hubiera existido un propósito de discriminación habría bastado la expresión "semiconductores de producción extranjera". No podía considerarse que la participación de una empresa europea en las actividades del Centro Internacional de Cooperación en Materia de Semiconductores probase nada en relación con el acceso efectivo. Las estadísticas de corto plazo citadas por el Japón tampoco podían considerarse prueba de que no existieran políticas que brindaban un acceso preferencial al mercado. Aparte de ello, un aumento de las importaciones nada decía de la magnitud que podía haber tenido el comercio en ausencia de las medidas japonesas. La negativa del Gobierno japonés acerca del acceso preferencial era escasamente pertinente para las decisiones en materia de compra de los usuarios japoneses de semiconductores, que tenían que haber sentido la influencia de la impresión predominante, indiscutida y oficialmente promovida de que la mejora del acceso al mercado estaba prevista exclusivamente para las empresas de los Estados Unidos, incluida la que disponía de importantes instalaciones de producción en el Japón.

#### C. Transparencia

64. La CEE dijo que la falta de transparencia en el sistema de vigilancia de mercados de terceros países y en las disposiciones de acceso al mercado amplificaba los problemas que ese sistema y esas disposiciones habían creado. No se había proporcionado información sobre la aplicación del sistema de vigilancia de mercados de terceros países, con excepción de la obtenida por la CEE cuando el Japón la suministró de manera bilateral a los Estados Unidos. Todavía no estaba claro si las autoridades japonesas habían rechazado sistemáticamente todas las solicitudes de licencias de exportación para las exportaciones cuyo precio estuviera situado por debajo de un nivel dado. No estaba claro si se utilizaban criterios diferentes para la aprobación de exportaciones; cuáles eran las sanciones por la elusión; cuáles eran los criterios para determinar los mercados que se considerarían; por qué ciertas licencias de exportación habían sufrido graves demoras, etc. En cuanto a la cuestión del acceso al mercado, las condiciones para mejorar el acceso al mercado japonés seguían rodeadas de incertidumbre y de informes que daban cuenta de un trato preferencial. Este era un caso inequívoco de violación del artículo X del Acuerdo General.

65. El Japón dijo que estaba garantizada la plena transparencia de las medidas para mejorar el acceso al mercado y de las medidas de vigilancia de mercados de terceros países. Ejemplo de ello era el hecho de que se hubiera notificado al GATT el texto del Acuerdo y de que se hubiera ofrecido una explicación suficiente en el foro del GATT y en el de la OCDE. Las medidas de vigilancia también se aplicaban en conformidad con el artículo X, que exigía la publicación de las medidas de restricción del comercio. No sólo se publicaba el procedimiento de aplicación de la aprobación de exportaciones sino que también se facilitaba una explicación detallada a los solicitantes en relación con el procedimiento y los documentos necesarios para la solicitud.

#### D. Objetivos del GATT

66. La CEE declaró que uno de los objetivos enunciados en el Preámbulo del Acuerdo General era la "reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales", y que el objetivo de dicha reducción abarcaba la expansión de la producción e intercambio de mercancías. Esto último había conducido, desde luego, a una mayor interdependencia internacional. Para alcanzar estos objetivos era necesario que ninguna parte contratante manipulara el sistema mediante la imposición

de restricciones unilaterales y arbitrarias, especialmente en esferas en que hubiese conseguido un grado sustancial de predominio desde el punto de vista de la concentración de la producción de bienes esenciales. Hasta la fecha, en el campo industrial, los controles de exportación se habían adoptado en gran medida de concierto con el país importador, o por razones de seguridad nacional. Ese no era el caso del sistema de vigilancia de mercados de terceros países que el Japón aplicaba a los semiconductores. Este sistema era contrario a la filosofía y los objetivos básicos del Acuerdo General. No podía ser propósito del Acuerdo General tolerar medidas unilaterales que se aplicaban en ventaja de una o dos partes contratantes y daban lugar a la manipulación de la oferta de un componente clave de la tecnología moderna, en detrimento de otras partes contratantes. Tampoco se podía tolerar que se tomara una medida de esa naturaleza en el plano bilateral, fuera de toda consulta válida y sin transparencia.

67. El Japón declaró que las medidas adoptadas por su Gobierno estaban en armonía con el Acuerdo entre el Japón y los Estados Unidos acerca del comercio de productos semiconductores. Las medidas para mejorar el acceso al mercado beneficiaban a la CEE tanto como a otros terceros países. Las medidas de vigilancia de mercados de terceros países se aplicaban para impedir el dumping, condenado por el artículo VI del Acuerdo General. Todas estas medidas se llevaban a efecto con miras a lograr un desarrollo sano del comercio mundial de semiconductores, así como a promover un crecimiento también sano de las industrias de semiconductores en el mundo, bajo la égida de un sistema de comercio justo y libre. Estaban de acuerdo con el espíritu y con los objetivos básicos del GATT.

E. Anulación y menoscabo

68. La CEE consideraba que el sistema de vigilancia de mercados de terceros países, los efectos discriminatorios del acceso de las importaciones al mercado y la falta de transparencia que rodeaba esos aspectos del Acuerdo eran incompatibles con las obligaciones contraídas por el Japón en virtud del Acuerdo General, lo cual traía como consecuencia la anulación o menoscabo de ventajas resultantes para la Comunidad del Acuerdo General. La aplicación de medidas que se juzgaran incompatibles con las obligaciones contraídas por la parte contratante interesada en virtud del Acuerdo General daba lugar, de conformidad con las prácticas establecidas del GATT, a la presunción de anulación o menoscabo. Por consiguiente, no era necesario que la Comunidad aportara pruebas del daño efectivo causado a su comercio por estas medidas de las autoridades japonesas.

69. Aun si no hubiera existido una violación de las disposiciones del Acuerdo General, la aplicación del sistema de vigilancia de mercados de terceros países había anulado o menoscabado ventajas resultantes para la CEE. Además de la falta de cumplimiento por el Japón de las obligaciones dimanantes de las disposiciones concretas del Acuerdo General (artículos primero, VI, X, XI y XVII), también se había menoscabado, a juicio de la Comunidad, la consecución de los objetivos del Acuerdo. Toda medida que obstaculizara de manera apreciable las exportaciones a cualquier parte contratante sin el consentimiento de ésta, y que no estuviera amparada por una de las excepciones previstas en el Acuerdo General, debía examinarse con un criterio sumamente crítico. Sin duda se habría considerado innecesario, cuando se redactó el Acuerdo General, incluir un artículo especial para decir que se prohibía a las partes contratantes adoptar medidas unilaterales, o bilateralmente convenidas, encaminadas directa y sustancialmente a incrementar el precio de los componentes, o incluso de otras mercancías, para otras partes contratantes. Todo arreglo de esa índole, unilateral o convenido bilateralmente, era tan claramente contrario a los principios básicos del libre comercio que no hacía falta prohibirlo expresamente mediante artículos separados de los ya mencionados. El Acuerdo entre Japón y los Estados Unidos era un convenio intergubernamental destinado a elevar el precio de importantes componentes para los compradores de todo el mundo, excepto los del propio Japón. Todo convenio intergubernamental de esa índole conllevaba necesariamente la anulación o menoscabo de ventajas resultantes para otras partes contratantes del Acuerdo General, por la simple razón de que las privaba de la ventaja fundamentalísima

del libre comercio, es decir, de la libertad de comprar a precios a los cuales las empresas estuvieran dispuestas a vender.

70. El Japón dijo que, dado que las medidas relativas al comercio de semiconductores no habían tenido por efecto elevar los precios de exportación ni reducir los volúmenes de exportación y no eran incompatibles con el GATT, las ventajas resultantes para la CEE no podían resultar anuladas o menoscabadas a tenor del artículo XXIII.1 a). Por lo demás, aun si se hubiese registrado un alza del precio de exportación o una reducción del volumen de las exportaciones como resultado de "que otra parte contratante aplique una medida" no contraría a las disposiciones del Acuerdo General, según el artículo XXIII.1 b), o de "que exista otra situación", según el artículo XXIII.1 c), no era justo concluir que "una ventaja ... se halle anulada o menoscabada". De aceptarse ese argumento, las estrategias de comercialización de las sociedades, incluidas sus políticas de fijación de precios, tendrían que considerarse comprendidas en el mandato del GATT. Desde este punto de vista, el Acuerdo General exigía discreción en la aplicación del artículo XXIII en relación con los asuntos a que se referían los apartados b) o c) del párrafo 1 de dicho artículo. Esto quedaba claramente indicado en el párrafo 5 de la "Exposición acordada de la práctica consuetudinaria del GATT en materia de solución de diferencias (artículo XXIII, párrafo 2)", en el que se decía que si una parte contratante que presentaba una reclamación al amparo del artículo XXIII aducía que la aplicación de medidas que no eran contrarias a las disposiciones del Acuerdo General había anulado o menoscabado beneficios resultantes para ella del Acuerdo General, se le exigiría que presentase una justificación detallada.

71. La afirmación por la CEE de que aun si las medidas del Gobierno japonés no trasgredieran el Acuerdo General igual anularían y menoscabarían las ventajas de la Comunidad al elevar el precio y reducir el volumen de las exportaciones significaba que la CEE reivindicaba el derecho del país importador a comprar una cantidad ilimitada de semiconductores a precios bajos. Era evidente que el GATT no garantizaba ese derecho a las partes contratantes. La CEE sólo decía que los beneficios ganados por los importadores al importar semiconductores baratos se perdían cuando los exportadores eliminaban voluntariamente toda práctica de exportación que pudiera considerarse dumping. Esa política empresarial no era tema para el procedimiento de solución de diferencias del Acuerdo General. En cualquier caso, las medidas en cuestión no quedaban comprendidas en el alcance de la anulación o menoscabo de las ventajas garantizadas en virtud del Acuerdo General, y la reclamación de la CEE era a todas luces inaceptable.

## V. ARGUMENTOS DE LOS ESTADOS UNIDOS

72. Los Estados Unidos señalaron que hacía muchos años que su Gobierno estaba muy interesado en mantener la salud y vitalidad de la industria de semiconductores. Este interés derivaba del papel que correspondía a la producción en masa de ciertos semiconductores, conocidos como "impulsores de la tecnología", en la capacidad industrial de los Estados Unidos para producir de forma competitiva una amplia gama de semiconductores. Si desaparecía este sector productivo esencial, toda la industria microelectrónica de los Estados Unidos quedaría amenazada, o desaparecería a los pocos años, lo que posiblemente acarrearía nuevos daños a intereses nacionales vitales. El centro de estas preocupaciones era el Japón. Hacía más de diez años que el Gobierno de los Estados Unidos procuraba mejorar el acceso al mercado japonés. En junio de 1985, los industriales de los Estados Unidos habían presentado una demanda al amparo del artículo 301 de la Ley de Comercio de 1974. Además, desde principios del decenio de 1980 habían pruebas de que algunos productores japoneses de semiconductores vendían a precios inferiores a los costos. Esto condujo a la industria estadounidense, en 1985, a presentar dos demandas antidumping que afectaban a los dos productos principales del sector de los semiconductores. Por añadidura, el Departamento de Comercio de los Estados Unidos inició de oficio una investigación antidumping sobre otro producto semiconductor. La Administración pudo haber seguido cada caso por separado, pero decidió que era preferible una solución global. El Acuerdo entre los Gobiernos del Japón y los Estados Unidos de América fue la culminación de los esfuerzos hechos durante muchos

años por los Estados Unidos para mejorar las posibilidades que tenían los fabricantes extranjeros de semiconductores de competir en el mercado japonés y lograr que los fabricantes japoneses compitieran lealmente. Para los Estados Unidos, el principio fundamental que rigió la negociación de este Acuerdo era tomar medidas para que el mercado pudiera actuar libremente. Uno de los aspectos de este principio era eliminar los obstáculos al libre comercio de semiconductores. El otro aspecto era conseguir que se aplicaran los principios del mercado a las decisiones de los fabricantes de semiconductores en materia de precios y de producción. Por lo que respecta a este último objetivo, no sólo existía la necesidad a corto plazo de acabar con la práctica muy extendida entre los fabricantes japoneses de fijar precios inferiores a los costos, sino también la necesidad más fundamental, a largo plazo, de eliminar el exceso de capacidad. En un mercado libre, las empresas que no pueden producir con beneficios toman todas las medidas necesarias para alcanzar o recuperar un nivel de rentabilidad. Entre estas medidas se incluyen los cambios de orientación de las líneas de producción, las reestructuraciones, el cierre de las plantas menos eficaces o el despido de trabajadores, hasta llegar a la medida última de cerrar la empresa. Sin embargo, los productores japoneses de semiconductores habían seguido invirtiendo para aumentar la capacidad de producción cuando la industria de semiconductores pasaba por una época de recesión y operaba sin beneficios. Esto motivó que aumentara el exceso de capacidad, lo que a su vez se convirtió en un nuevo incentivo para fijar unos precios predatorios, inferiores a los costos.

73. Los Estados Unidos creían que el Acuerdo constituía un avance importante para el mercado de alta tecnología. Dicho Acuerdo no promovía los intereses de los Estados Unidos a expensas de terceros países, como tenían las Comunidades Europeas y algunos otros países. En la medida en que se logran sus objetivos y se fomentara el libre comercio de semiconductores, todos saldrían beneficiados.

A. Acceso al mercado japonés

74. Era falsa la idea de que los Estados Unidos hubieran buscado, esperado o estuvieran recibiendo un trato preferencial en el acceso al mercado japonés. El Acuerdo hablaba siempre de mejorar el acceso de los semiconductores de procedencia extranjera ("foreign-based semi-conductors") al mercado. No había cláusulas secretas de acceso preferencial en favor de las compañías estadounidenses y ese tema nunca había sido debatido durante las negociaciones. Era cierto que la industria estadounidense había manifestado en varias ocasiones su esperanza de conseguir una parte del mercado japonés. Sin embargo, las afirmaciones de expectativas, hechas por escrito o de cualquier otra forma, reflejaban simplemente las esperanzas de quienes hacían las afirmaciones y no constituían ciertamente un compromiso de los Gobiernos. Se esperaba que las compañías estadounidenses se beneficiaran de las mayores oportunidades de acceso al mercado, pero también se esperaba que otras compañías extranjeras se beneficiaran lo mismo. Los Estados Unidos querían que también los productores de semiconductores de otros países tuvieran un mayor acceso al mercado japonés. Desde un punto de vista práctico, el mayor acceso de los productores no estadounidenses de muy distinta procedencia al mercado japonés aportaría unos beneficios indirectos a la industria de los Estados Unidos, ya que los consumidores japoneses de semiconductores se acostumbrarían a comprar a productores no japoneses en general. Las estadísticas mostraban que no había mejorado la posición de los Estados Unidos en el mercado japonés a costa de otros abastecedores no japoneses. La alegación de la CEE de que había un acceso preferencial, contraviniendo lo establecido por el artículo primero, no estaba demostrada.

B. La vigilancia de mercados de terceros países

a) Artículo VI

75. Carecía de fundamentos de hecho o de derecho la alegación de la CEE de que las medidas de vigilancia eran incompatibles con el artículo VI. Carecía de fundamentos de hecho porque, por un lado, la CEE se quejaba de unos pretendidos aumentos artificiales de los precios vigentes en la Comunidad debidos a estas medidas. Por otra parte, sin embargo, la CEE había iniciado recientemente

investigaciones antidumping contra las exportaciones japonesas de dos semiconductores importantes (memorias DRAM y EPROM), quejándose del bajo precio de los semiconductores en la Comunidad, debido a que los precios de venta eran inferiores hasta en un 30 por ciento a los costos de producción de las empresas japonesas. Es evidente que los precios no pueden, al mismo tiempo, estar inflados artificialmente y ser considerablemente inferiores al costo de producción. Suponiendo que el inicio de investigaciones antidumping por parte de la CEE estuviera respaldado por pruebas convincentes, era insostenible e incongruente alegar un supuesto "efecto de desbordamiento" y un aumento de los precios. En términos jurídicos, las disposiciones sobre vigilancia de mercados de terceros países constituían un compromiso del Gobierno del Japón de establecer un sistema de vigilancia para evitar que los exportadores de semiconductores japoneses fijaran precios predatorios inferiores a los costos de producción. Estaba claro que el artículo VI del Acuerdo General aludía sólo a las medidas adoptadas por un país importador para evitar importaciones en condiciones de dumping. Ni el artículo VI ni ningún otro artículo del Acuerdo General aludían a los esfuerzos que pudiera hacer un país exportador para evitar precios de origen inferiores a los costos de producción antes de que el producto hubiera entrado en el comercio internacional. La historia de la negociación del artículo VI no hacía referencia a que se hubiera considerado la posibilidad de que un país exportador vigilara las exportaciones de sus propias empresas. No había indicio alguno de que se hubiera tenido la intención de prohibir medidas de este tipo y la CEE no podía aducir prueba alguna en favor de su alegación. Por último, los Estados Unidos afirmaron que el argumento de la CEE se basaba en la conclusión de un Grupo Especial de que existía un derecho al dumping protegido por el Acuerdo General, y que el Acuerdo constituía una restricción a esta práctica comercial normal. Por el contrario, la opinión de los Estados Unidos era que el Acuerdo General consideraba claramente el dumping como una práctica que distorsionaba el comercio y que el argumento de la CEE lo que efectivamente hacía era invertir por completo el principio subyacente en el Acuerdo General.

76. Los Estados Unidos pusieron en duda la exactitud de la representación gráfica de los datos sobre precios ofrecida por la CEE (apéndice I). Los altibajos de los precios en los gráficos no tenían una correspondencia precisa con los precios recogidos por Dataquest y facilitados por los Estados Unidos. En primer lugar, la CEE no había presentado los precios mensuales de modo uniforme. En lugar de utilizar el primer o el último precio mensual conocido o el precio medio mensual de manera uniforme, la CEE decidió seleccionar los precios vigentes un determinado mes en un determinado mercado de forma distinta a como seleccionó los precios en otro mercado. En segundo lugar, algunos de los precios que figuraban en los gráficos de la CEE eran simplemente inexactos. Por ejemplo, la CEE sostenía que las memorias DRAM de 256K vendidas en el mercado europeo alcanzaron un precio de 2,50 dólares EE.UU. en mayo y de 2,60 dólares en junio. Sin embargo, Dataquest informó que las memorias DRAM de 256K se vendían en Europa a un precio de 2,15 dólares EE.UU. en mayo y de 2,35 y 2,50 dólares en junio. Había otras inexactitudes del mismo tipo. En opinión de los Estados Unidos, los gráficos de precios ofrecidos por la CEE alteraban sustancialmente las pautas efectivas de los precios con objeto de exagerar las pretendidas diferencias de precios entre distintos mercados.

77. Los Estados Unidos afirmaron que todos los argumentos relacionados con el Código Antidumping quedaban fuera del mandato y la competencia del Grupo Especial, que estaba constituido de acuerdo con el artículo XXIII del Acuerdo General.

b) Artículo XI

78. La CEE pretendía que las disposiciones sobre vigilancia de mercados de terceros países eran incompatibles con el artículo XI. El Acuerdo no establecía, ni siquiera sugería, que se implantaran restricciones cuantitativas como las contempladas en el artículo XI. El Acuerdo pedía al Gobierno del Japón que vigilara los precios de costo y de exportación de los fabricantes japoneses de semiconductores con objeto de evitar las exportaciones a precios inferiores a los costos de producción. Las cantidades exportadas no tenían interés para el Acuerdo. El punto clave era que el precio de

exportación fuera inferior al precio de costo para las empresas. Lo que interesaba eran los precios perniciosos inferiores a los costos de producción, no las cantidades exportadas. Los informes sobre la fijación de precios mínimos para productos específicos y sobre restricciones a los volúmenes de exportación a que había hecho referencia la CEE, también los habían recibido los Estados Unidos. Cuando los recibieron, la reacción de los Estados Unidos frente a quienes manifestaban su preocupación y frente al Gobierno del Japón fue señalar que el Acuerdo tenía como propósito evitar los precios inferiores a los costos de producción, no limitar o impedir las exportaciones. La prevención del dumping que se quería implantar sólo podía basarse en el costo de producción de cada producto para cada exportador japonés de semiconductores. Los Estados Unidos habían subrayado con toda firmeza que ningún otro sistema sería compatible con los términos y el espíritu del Acuerdo. El Gobierno del Japón había declarado repetidas veces que no estaba negando la concesión de licencias de exportación a no ser para dar aplicación a los criterios del COCOM. Además, el 3 de noviembre de 1987 el Japón había afirmado que no estaba imponiendo restricciones cuantitativas o de otro tipo a la producción, los envíos o el abastecimiento de semiconductores. Aún más, la CEE no había presentado pruebas de que se hubiera producido una disminución de las exportaciones de semiconductores procedentes del Japón que pudiera atribuirse al Acuerdo. Por el contrario, las exportaciones de semiconductores del Japón habían registrado de hecho un aumento considerable después de la entrada en vigor del Acuerdo. Por tanto, no había fundamento para constatar la existencia de una "restricción" que infringiera el artículo XI.

c) Artículo primero

79. Los Estados Unidos se mostraron de acuerdo con los argumentos del Gobierno del Japón con respecto al artículo primero. Señalaron que el Japón estaba vigilando prácticamente todas las exportaciones de semiconductores, siendo el único límite las posibilidades administrativas. Ni la CEE ni el Canadá habían explicado en qué forma estas medidas de vigilancia, ajustadas a las posibilidades administrativas eran incompatibles con el artículo primero.

d) Artículo XVII.1 c)

80. La historia de la negociación del artículo XVII indicaba que la preocupación de los redactores del artículo había sido que la disciplina impuesta a las empresas comerciales del Estado no fuera superior a la impuesta a las empresas privadas. Por eso habían incluido el apartado 1 c). No había indicio alguno de que los redactores hubieran querido utilizar este artículo como vehículo para imponer nuevas disciplinas a las empresas privadas. En 1984, el Grupo Especial encargado del asunto "Canadá-Aplicación de la Ley sobre el Examen de la Inversión Extranjera", efectuó una valoración del alcance de las obligaciones impuestas por el artículo XVII.1 c). El Grupo Especial había concluido que "el criterio de las consideraciones de carácter comercial sólo resulta pertinente después de haber determinado que las medidas legislativas o administrativas de que se trate quedan comprendidas en los principios generales de no discriminación prescritos por el Acuerdo General". Puesto que la vigilancia de los precios de exportación no era en sí misma, por principio, discriminatoria, era insostenible el argumento de que se podía aplicar al caso el artículo XVII.1 c). Además, el dumping no se podía valorar como una "consideración de carácter comercial" normal, como suponían la CEE y el Canadá. Los Estados Unidos consideraban fundamental que el Grupo Especial no estableciera la existencia de un derecho explícito a realizar actividades que todas las partes contratantes habían convenido, desde los primeros momentos del GATT, en calificar de distorsionadoras del comercio.

C. Transparencia

81. No existía una falta de transparencia. Se había notificado el Acuerdo al GATT, y los Estados Unidos y el Japón habían dedicado un tiempo y unos recursos considerables a explicar el Acuerdo y responder a las preguntas formuladas durante las consultas celebradas de conformidad con el artículo XXII, y habían presentado voluminosas respuestas por escrito a las cuestiones planteadas tanto

en el GATT como en el Comité de Comercio de la OCDE. No se puede ni se debe esperar más de los Estados Unidos ni del Japón.

D. Anulación y menoscabo

82. Lo mismo que la CEE no podía demostrar que el Acuerdo era incompatible con cualquiera de las disposiciones del Acuerdo General, tampoco podía demostrar que anulaba o menoscababa las ventajas a que era acreedora. Con respecto al acceso al mercado, las empresas de la CEE del sector de los semiconductores tenían las mismas oportunidades de beneficiarse de las disposiciones del Acuerdo relativas al acceso al mercado que las empresas de los Estados Unidos. Esta igualdad de oportunidades ya se había llevado a la práctica, como lo demostraba, entre otras cosas, la participación de una empresa europea en el Centro Internacional de Cooperación en materia de Semiconductores del Japón. Con respecto al dumping, el Acuerdo General no impedía que un gobierno pudiera tomar medidas para evitar el dumping por parte de los exportadores del país. Por consiguiente, la CEE no podía afirmar que se le estuviera anulando o menoscabando ventaja alguna. La CEE no había demostrado que en los hechos se hubiera producido una anulación y menoscabo en los mercados de terceros países. La CEE tampoco había demostrado en los hechos cómo se podía atribuir el aumento de los precios de los semiconductores en la CEE a los esfuerzos del Japón por evitar el dumping por parte de los exportadores japoneses.

VI. EXPOSICIONES DE TERCERAS PARTES INTERESADAS

83. Varias terceras partes interesadas expusieron ante el Grupo Especial argumentos sobre los artículos VI y XI similares a los esgrimidos por la CEE. Para evitar repeticiones, en los siguientes párrafos no se recogen en detalle estos argumentos.

A. Australia

84. Australia sostuvo que el Acuerdo anulaba y menoscababa las ventajas que correspondían a Australia y a otras partes contratantes del Acuerdo General afectadas. En concreto, las disposiciones del Acuerdo relativas a la vigilancia y control de las exportaciones de semiconductores a los mercados de terceros países contravenían lo dispuesto por los artículos VI y XI y estaban también en contradicción con los artículos 2, 3, 5, 7.6 y 12 del Código Antidumping y probablemente también de la Ley de Prácticas Comerciales de Australia. El Acuerdo creaba un cártel, con respaldo gubernamental, que no sólo pretendía fijar los precios sino que también, en apariencia, introducía el supuesto implícito de que la participación de los Estados Unidos en el mercado japonés de semiconductores tendría que haberse duplicado con creces en 1991, hasta representar el 20 por ciento del mismo. Había una falta de transparencia; no estaba claro qué "disposiciones apropiadas" tomaría el Gobierno japonés para evitar las exportaciones a precios inferiores a los justos para cada empresa, y tampoco por qué motivo suponían las autoridades de los Estados Unidos que las empresas estadounidenses obtendrían como resultado del Acuerdo una participación del 20 por ciento en el mercado japonés.

85. El Acuerdo constituía también la afirmación de un derecho del Gobierno de los Estados Unidos a ejercitar recursos contra un pretendido dumping en el mercado de terceros países, que invadía los derechos de otros miembros del GATT. El Acuerdo tenía la intención y el efecto de elevar los precios de los semiconductores vendidos en los mercados de terceros países hasta alcanzar niveles basados en los precios vigentes en los Estados Unidos, que no tenían por qué reflejar necesariamente las condiciones normales en aquellos mercados. Las autoridades australianas ya habían recibido quejas sobre los aumentos de precios de determinados componentes importantes. También era probable que se elevaran los precios de los productos que contenían semiconductores. El mecanismo de fijar los precios de determinados semiconductores en mercados específicos se podía utilizar como mecanismo para conceder subvenciones cruzadas y para eliminar la ventaja comparativa respecto de los productos

terminados con incorporación de semiconductores mediante precios diferentes que establecieran una discriminación entre los productores, resultando favorecidos los productos de los fabricantes vinculados o integrados verticalmente. Las disposiciones del Acuerdo relativas al control de las exportaciones eran perjudiciales, en potencia, para el desarrollo de una capacidad productiva nacional de alta tecnología en países que, como Australia, dependían en gran parte de la importación de semiconductores, ya que dichos países podían encontrar bloqueado el acceso a la tecnología más moderna en el campo de las microplaquetas como consecuencia de la propagación de los efectos del cartel. En octubre de 1987, la Asociación de Fabricantes de Equipo para Computadoras de Australia se había quejado de que los precios de las microplaquetas de memoria compradas por las empresas australianas había subido durante los últimos meses de 4,16 a 6,20 dólares australianos. Este aumento era superior al ajuste atribuible a las oscilaciones de los tipos de cambio. La Asociación advertía también que los envíos del Japón de microplaquetas de otro tipo habían pasado de ser "inmediatos" a tener demoras de hasta seis meses. Se estaban produciendo, según informes, demoras de seis a ocho semanas en las entregas de microplaquetas DRAM de 256K, resultando imposible obtenerlas en pequeñas cantidades. Una compañía australiana había informado que las memorias más avanzadas, tales como las microplaquetas de memorias dinámicas de acceso aleatorio de 256K/100 nanosegundos, habían sido sometidas en el Japón a un racionamiento estricto. Otras serias consecuencias a largo plazo derivaban de la posible ampliación del ámbito de aplicación de las disposiciones del Acuerdo relativas al control de las exportaciones. La vulnerabilidad de Australia ante los problemas de abastecimiento de microplaquetas que podía originar el Acuerdo podía tener un efecto muy negativo al alejar de los sectores que utilizan nuevas tecnologías las inversiones destinadas a aumentar la capacidad de producción. Esto podía hacer que fracasara la reestructuración industrial y la expansión y diversificación del sector productivo. Por último, este acuerdo bilateral, si se permitía que alcanzara su objetivo, podía convertirse en un modelo para nuevos intentos de controlar el comercio y los mercados en otros sectores, en especial los sectores de producción de alta tecnología. Constituía una prolongación de la tendencia cada vez mayor, durante los últimos años, a dirigir las corrientes comerciales a través de medidas tales como los acuerdos de comercialización ordenada y de limitación voluntaria de las exportaciones.

86. Australia pidió que el Grupo Especial concluyera que el Acuerdo era contrario a las obligaciones de las dos partes implicadas y recomendara que se dejara sin efecto el Acuerdo.

#### B. Canadá

87. El Canadá dijo que el Acuerdo era contrario al espíritu del Acuerdo General, quebrantaba la integridad del sistema de comercio internacional y contravenía los artículos VI, XVII.1 c) y primero del Acuerdo General. El Canadá estaba preocupado por la posibilidad de que el Acuerdo, a través, en concreto, del control de los precios en los mercados de terceros países, fuera en los hechos un acuerdo de reparto del mercado y control de precios a escala mundial que podía provocar un aumento de los precios pagados por los consumidores canadienses de semiconductores. El Acuerdo iba más allá de lo necesario para regular las medidas antidumping en un contexto estrictamente bilateral, en detrimento de los intereses de terceras partes. El consentimiento del Gobierno del Japón en controlar los precios de exportación de una amplia variedad de semiconductores contravenía también el espíritu y los principios del Acuerdo General. Este consentimiento dejaba abierta la posibilidad de cartelización del mercado mundial, ya que los Estados Unidos y el Japón dominaban de forma aplastante la producción mundial de semiconductores. Además, al tomar medidas contra unas exportaciones a mercados de terceros países supuestamente objeto de dumping sin recurrir a los procedimientos habituales del GATT, el Acuerdo contribuía a socavar el sistema de comercio internacional. El precedente establecido por este Acuerdo creaba el peligro de que otros países, ante unas presiones proteccionistas similares, pudieran no ver otra opción que emular esta conducta.

88. El Canadá creía que era contraria al artículo VI del Acuerdo General la determinación unilateral por los Estados Unidos, subyacente en el Acuerdo, de que los semiconductores eran objeto de dumping

en los mercados de terceros países. El artículo VI y el Código Antidumping eran bastante precisos con respecto a las circunstancias en las cuales las partes contratantes podían tomar medidas contra el dumping, motivo de preocupación sólo cuando se producía o amenazaba producirse un daño importante. Ni el Acuerdo General ni el Código preveían medidas unilaterales o bilaterales para combatir los efectos del dumping en los mercados de terceros países, que era precisamente lo que se buscaba con el Acuerdo. El Canadá consideraba también que las disposiciones del Acuerdo en virtud de las cuales el Japón aceptaba vigilar, según procediese, a las empresas japonesas del sector de los semiconductores eran contrarias al artículo XVII.1 c), a tenor del cual "ninguna parte contratante impedirá a las empresas bajo su jurisdicción [se trate o no de empresas comerciales del Estado] que actúen de conformidad con los principios enunciados en los apartados a) y b) de este párrafo". El párrafo 1 b) del artículo XVII estipulaba, entre otras cosas, que las empresas debían efectuar sus ventas en el extranjero ateniéndose exclusivamente a consideraciones de carácter comercial, tales como el precio, la calidad, las cantidades disponibles, las cualidades comerciales de la mercancía, los transportes y las demás condiciones de venta. Al vigilar el costo y los precios de exportación de los semiconductores, el Gobierno del Japón estaba pretendiendo evitar, en efecto, que las empresas japonesas bajo su jurisdicción actuaran ateniéndose a consideraciones de carácter comercial, en especial respecto a los precios. El propósito del Acuerdo, al margen de cómo se estaba aplicando, era evitar que las empresas japonesas vendieran sus semiconductores en los mercados de terceros países por debajo de lo que se hubiera considerado "valor justo". Este punto de vista venía confirmado por la medida que tomó el Presidente de los Estados Unidos el 17 de abril de 1987 de introducir un arancel punitivo del 100 por ciento para determinados productos japoneses, porque "el Japón no ha aplicado disposiciones importantes del Acuerdo destinadas a evitar el dumping de microplaquetas de semiconductores en los mercados de terceros países y facilitar el acceso de los productores estadounidenses al mercado japonés". La Nota Expositiva de la Casa Blanca, distribuida simultáneamente a la imposición de este arancel, afirmaba entre otras cosas que "un análisis global del Departamento de Comercio de los precios fijados por el Japón en mercados de terceros países demuestra sin lugar a dudas que al cumplirse el plazo del 28 de febrero había todavía un dumping importante. En dicha fecha, las memorias DRAM de producción japonesa se estaban vendiendo por término medio a un 59,4 por ciento de su valor justo, mientras que las memorias EPROM se estaban vendiendo a un 63,6 por ciento de su valor justo. De seguir produciéndose un dumping de esta magnitud, las empresas estadounidenses de semiconductores tendrían pocas oportunidades, o ninguna, de competir en los mercados extranjeros". Estas citas demostraban que la opinión del Gobierno de los Estados Unidos era que el Gobierno del Japón había aceptado garantizar, a través de este Acuerdo, que los semiconductores se venderían a un "valor justo" (fuera cual fuese el valor determinado a tal efecto). Como la clara intención del Acuerdo era evitar que las empresas japonesas vendieran semiconductores en los mercados de terceros países por debajo del costo y como esos terceros países no habían denunciado que hubiera dumping o constatado la existencia de daños en relación con las ventas de estos productos en sus mercados, las autoridades canadienses consideraban que el Acuerdo era incompatible con el artículo XVII.1 c). El Canadá argumentó también que las disposiciones del Acuerdo relativas a la vigilancia de los mercados de terceros países eran incompatibles con el artículo primero del Acuerdo General en lo concerniente al trato de nación más favorecida. El artículo primero estipulaba que cualquier inmunidad concedida por una parte contratante a un producto destinado a otro país debía ser concedida inmediata e incondicionalmente a todo producto similar destinado a los territorios de todas las demás partes contratantes. Al haber concedido el Japón inmunidad a todas las partes contratantes, excepto 14, del compromiso de vigilar el costo y los precios de exportación de los productos exportados por las empresas japonesas de semiconductores, estaba actuando de forma contraria a lo dispuesto por el artículo primero del Acuerdo General.

89. El Canadá pidió que el Japón anulara su compromiso de vigilar los semiconductores japoneses destinados a la exportación hacia mercados de terceros países. También hizo reserva de sus derechos en cuanto a las disposiciones del Acuerdo relativas al acceso de compañías extranjeras a las patentes derivadas de actividades de investigación y desarrollo patrocinadas por el Gobierno.

C. Hong Kong

90. Hong Kong afirmó que tradicionalmente importaba del Japón un 30 por ciento de los microcircuitos integrados que necesitaba y que, en términos de valor, había importado durante los últimos cuatro años entre un 8 y un 10 por ciento de las exportaciones totales japonesas de semiconductores. Estos microcircuitos integrados eran utilizados como componentes de productos electrónicos que se exportaban a los mercados mundiales. El Acuerdo entre el Japón y los Estados Unidos sobre los semiconductores no se basaba ni en el artículo VI del Acuerdo General ni en el Código Antidumping que eran las disposiciones antidumping pertinentes del sistema del GATT. El Acuerdo no era uno de los compromisos relativos a los precios autorizados por el artículo 7 del Código Antidumping, y tampoco podía ser interpretado como una de las medidas antidumping previstas por el artículo VI del Acuerdo General o por el Código Antidumping. El artículo VI.6 b) del Acuerdo General y el artículo 12 del Código Antidumping preveían medidas antidumping en favor de terceros países, pero estas disposiciones no habían sido invocadas. Desde la entrada en vigor del Acuerdo, se estaba recibiendo información que decía que los principales fabricantes de semiconductores japoneses estaban siendo alentados o dirigidos por el Gobierno del Japón a reducir la producción de determinados semiconductores para conseguir aumentos de los precios. La cláusula II.3 2) del Acuerdo establecía que "... el Gobierno del Japón vigilará, según proceda, los costos y los precios de exportación de los productos exportados del Japón por las empresas japonesas de semiconductores". Aunque el Acuerdo no establecía de forma explícita cómo debía aplicarse en la práctica esta cláusula, los acontecimientos parecían demostrar que para llegar a los niveles de precios deseados el Gobierno del Japón había ampliado e intensificado el régimen de licencias de exportación. En Hong Kong se habían producido quejas alegando que, como consecuencias de estas medidas, los suministros japoneses de circuitos integrados, en especial memorias DRAM, se habían interrumpido muchas veces ya que los exportadores no habían podido obtener las licencias de exportación necesarias o habían tropezado con retrasos injustificados. La utilización por el Gobierno del Japón de las licencias de exportación para forzar unos niveles de precios preestablecidos para los semiconductores constituía una restricción a la exportación que suponía una infracción del artículo XI del Acuerdo General. La negación por el Gobierno del Japón del derecho de los exportadores japoneses a atenerse en sus ventas a consideraciones de carácter comercial se oponía al principio del GATT de la ventaja comparativa y a los objetivos básicos del Acuerdo General de promover políticas inspiradas en la no discriminación y el libre comercio.

91. La actividad de la industria electrónica de Hong Kong había sufrido considerables interrupciones como consecuencia de la aplicación del Acuerdo por el Japón. Muchas empresas de Hong Kong dependían de los suministros de semiconductores japoneses. Las dificultades que algunos exportadores japoneses habían tenido, en especial a principios de 1987, para obtener las necesarias licencias de exportación se habían traducido en una ampliación de los plazos necesarios para la tramitación de las órdenes así como en falta de seguridad o retrasos en las entregas de componentes. Debido a esto, las empresas de Hong Kong se habían visto obligadas a dirigirse contra su voluntad a fuentes alternativas de abastecimiento, muchas veces a precios más elevados y perdiendo eficacia operativa. La industria electrónica de Hong Kong había sufrido también una reducción de su ventaja comparativa. Las medidas de vigilancia japonesas habían producido un alza artificial de los precios de los semiconductores japoneses importados por Hong Kong. Por ejemplo, el precio de venta de una memoria DRAM de 64K japonesa se situaba en julio de 1986 entre 0,5 y 0,65 dólares EE.UU., pero en julio de 1987 el precio había aumentado entre un 30 y un 40 por ciento, para situarse entre 0,7 y 0,9 dólares EE.UU.; en cuanto a las memorias DRAM de 256K, se registraron durante el mismo período aumentos del orden del 20 al 50 por ciento. Aunque Hong Kong pudo absorber parte del impacto recurriendo a fuentes alternativas, el costo más elevado de los componentes había reducido la competencia de Hong Kong en el mercado mundial de productos electrónicos.

92. En conclusión, Hong Kong consideraba que el Acuerdo, en especial la cláusula II.3 2), era incompatible con el Acuerdo General y que se habían visto afectados desfavorablemente los intereses

de Hong Kong. Por consiguiente, Hong Kong esperaba que el Grupo Especial llegara a conclusiones que condujeran a la anulación del Acuerdo.

D. Singapur

93. Singapur mantuvo que el Acuerdo entre el Japón y los Estados Unidos relativo al comercio de semiconductores era incompatible con las disposiciones de los artículos VI y XI del Acuerdo General y con el Código Antidumping. La industria electrónica de Singapur dependía en gran medida de las importaciones de semiconductores. En 1986 había importado semiconductores por valor de 3.800 millones de dólares singapurenses, de los cuales un 22 por ciento procedía del Japón. El Acuerdo afectaba desfavorablemente a la industria electrónica de Singapur, que tenía una importancia estratégica para el futuro desarrollo económico del país. La consecuencia inmediata del Acuerdo para la industria electrónica de Singapur era la dificultad de obtener obleas y otras microplaquetas en el Japón. Tanto las compañías multinacionales como las locales se habían quejado de que los plazos de tramitación para obtener abastecimientos habían pasado de un período normal de cuatro a seis semanas a plazos de hasta tres meses. También se habían hecho menos seguras las entregas. Se preveía que la situación empeorara en 1988, en especial para las memorias DRAM, ya que estaba aumentando mucho la demanda. Los precios de las microplaquetas en Singapur habían aumentado considerablemente a consecuencia de las medidas de vigilancia japonesas. Por ejemplo, los precios de las memorias DRAM habían aumentado en un 50 por ciento, pasando de 1,80 dólares EE.UU. antes de la entrada en vigor del Acuerdo, a 2,70 dólares o más en la actualidad. Este hecho sólo se podía atribuir a las medidas de vigilancia japonesas ya que la industria de semiconductores japonesa se había beneficiado durante algún tiempo de fuertes reducciones de los costos de producción. El costo más elevado de los componentes reducía la competencia de Singapur en el mercado mundial de productos electrónicos. Hasta el momento, las más afectadas eran las pequeñas empresas locales dedicadas a operaciones de submontaje, que no tenían acceso directo a los abastecedores japoneses o contratos de abastecimiento a largo plazo. Estas compañías no podían mantener almacenados componentes en grandes cantidades. Como resultado, se habían interrumpido sus abastecimientos, lo que provocaba unos retrasos indebidos y una falta de eficacia operativa.

94. En conclusión, Singapur reiteraba que el Acuerdo, en especial su cláusula II.3, era incompatible con los artículos VI y XI del Acuerdo General y con el Código Antidumping y que habían resultado afectados desfavorablemente los intereses de Singapur. Singapur pedía que el Grupo Especial constatará la incompatibilidad del Acuerdo con las disposiciones del Acuerdo General y del Código Antidumping y recomendara la anulación del mismo.

E. Brasil

95. El Brasil dijo que la industria electrónica brasileña y otras industrias relacionadas con ella habían señalado varios elementos negativos que resultaban directa o indirectamente de la aplicación del Acuerdo. Se había indicado que antes de la entrada en vigor del Acuerdo el mercado de semiconductores mostraba una tendencia general al descenso de los precios. Después, en cambio, se había observado un aumento de un 10 a un 25 por ciento en el precio de los circuitos integrados con una memoria de 256K, que Brasil importaba de distintas fuentes. El Brasil encontraba también dificultades para importar varios tipos de componentes en puntos de origen que no fueran el Japón y los Estados Unidos. En vista de esta situación, el Brasil entendía que el Acuerdo entre el Japón y los Estados Unidos había causado problemas a muchas industrias electrónicas de terceros países que dependían, en parte o totalmente, de las importaciones de estos componentes. En contra de las necesidades y expectativas de estas industrias, se había producido un aumento de precios de los componentes requeridos y había aumentado la incertidumbre sobre las tendencias futuras de los precios así como sobre las condiciones de abastecimiento de estos productos, que eran necesarios para la producción y la planificación normal de los sectores industriales interesados.

## VII. CONSTATAACIONES

96. El Grupo Especial entendió que la CEE sostenía en su reclamación que:

- las medidas aplicadas por el Gobierno del Japón en virtud de su Acuerdo con los Estados Unidos acerca del comercio de semiconductores a las exportaciones de semiconductores a ciertos terceros países a precios inferiores a los costos de las correspondientes empresas restringían las exportaciones de semiconductores y eran, en consecuencia, contrarias a los artículos VI y XI, así como a los artículos primero y XVII;
- las medidas adoptadas por el Gobierno del Japón en virtud de ese Acuerdo para mejorar el acceso al mercado japonés de semiconductores favorecían a los productos estadounidenses y eran, en consecuencia, contrarias al artículo primero;
- las medidas aplicadas a las exportaciones de semiconductores a mercados de terceros países y las medidas adoptadas para mejorar el acceso al mercado japonés carecían de transparencia y eran, en consecuencia, contrarias al artículo X.

97. El Grupo Especial tomó nota además de que la CEE había sostenido que las medidas antes mencionadas, aun en caso de que se consideraran compatibles con el Acuerdo General, anulaban o menoscababan ventajas resultantes para ella del Acuerdo General y comprometían el cumplimiento de los objetivos del mismo.

98. El Grupo Especial examinó cada una de esas cuestiones a tenor de su mandato. De conformidad con la práctica anterior del GATT y con el entendimiento a que se había llegado en el Consejo el 15 de abril de 1987 en cuanto a la participación de los Estados Unidos, el Grupo Especial tomó en consideración las observaciones hechas por ese país y las terceras partes interesadas sobre las cuestiones planteadas por las partes en la diferencia, pero no formuló constataciones acerca de las planteadas únicamente por los Estados Unidos o las terceras partes interesadas.

### A. La vigilancia de mercados de terceros países

99. El Grupo Especial consideró los siguientes hechos de capital importancia para su examen de esta parte de la reclamación de la CEE. Tras haber concertado con los Estados Unidos el Acuerdo acerca del comercio de semiconductores, el Gobierno del Japón:

- pedía a los productores y exportadores japoneses de los semiconductores comprendidos en el Acuerdo que no los exportaran a precios inferiores a los costos de la respectiva empresa;
- recababa de los productores datos relativos a los costos por empresa y por producto; había impuesto a los exportadores de semiconductores la obligación legal, bajo pena de hasta seis meses de trabajos forzados o del pago de una multa de hasta 200.000 yen, de comunicar los datos relativos a los precios de exportación;
- vigilaba sistemáticamente los datos relativos a los costos y a los precios de exportación, por empresas y por productos, de los semiconductores que se vendían para la exportación a ciertas partes contratantes distintas de los Estados Unidos;
- establecía previsiones trimestrales de la oferta y la demanda y participaba a los fabricantes su preocupación por la necesidad de que ajustaran sus niveles de producción a las previsiones del MITI.

100. Antes del 10 de noviembre de 1987, los datos relativos a los costos y a los precios se examinaban en el marco de la inspección de las exportaciones prevista para la aplicación de las decisiones del COCOM. Sólo se concedían licencias para la exportación de semiconductores tras el examen de esa información sobre los costos y sobre los precios de exportación por el Gobierno del Japón. Como consecuencia de esa vigilancia se habían producido retrasos en la concesión de las licencias de exportación, a veces de varios meses. La inspección para el COCOM y la vigilancia de los costos y de los precios de exportación habían quedado administrativamente separadas a partir del 10 de noviembre de 1987. Los productores y exportadores de semiconductores seguían estando actualmente obligados a facilitar al Gobierno, con anterioridad a los embarques, la información relativa a los costos y a los precios de exportación, y el Gobierno aún examinaba sistemáticamente esa información, pero la concesión de licencias de exportación en el marco de la normativa del COCOM no estaba ya supeditada al examen de los costos y de los precios.

101. El Grupo Especial observó que la reclamación de la CEE exponía en primer término argumentos acerca del artículo VI. Ello no obstante, decidió empezar su examen por el artículo XI antes de abordar los demás artículos.

102. El Grupo Especial entendió que las principales afirmaciones de las partes en la diferencia sobre la compatibilidad de las medidas mencionadas en el párrafo 99 con lo dispuesto en el artículo XI.1 del Acuerdo General eran las siguientes. Para la CEE, esas medidas constituían restricciones a la venta de semiconductores para la exportación a precios inferiores a los costos de las empresas impuestas a través de medidas que no eran derechos de aduana, impuestos u otras cargas en el sentido del artículo XI.1. El Japón sostenía por su parte que el derecho de los productores y exportadores japoneses a exportar semiconductores al precio que desearan no estaba limitado por ninguna medida gubernamental. Las medidas adoptadas por el Gobierno para evitar las ventas a precios de dumping no eran jurídicamente vinculantes y no caían por tanto dentro del ámbito de aplicación del artículo XI.1. Las empresas privadas limitaban sus exportaciones por interés propio y esa medida de carácter privado quedaba fuera del alcance del artículo XI.1.

103. Por lo que se refiere al sistema de aprobación de las exportaciones, la CEE no había pedido al Grupo Especial que examinara en sí los controles de exportación dimanantes del COCOM sino los retrasos en la expedición de licencias de exportación resultantes de la vigilancia de los costos y de los precios de exportación. A juicio de la CEE, esos retrasos constituían una restricción a la exportación en el sentido del párrafo 1 del artículo XI.1 aplicada por medio de las licencias de exportación. El Japón afirmaba que los retrasos en la concesión de licencias de exportación a consecuencia de la vigilancia de los costos y de los precios de exportación se debían a razones estrictamente administrativas y no constituían una restricción en el sentido del artículo XI.1 puesto que jamás se había denegado una licencia por motivos relacionados con el nivel de los precios de exportación.

104. El Grupo Especial examinó los argumentos de las partes a la luz de lo dispuesto en el artículo XI.1, cuya parte pertinente dice así:

"Ninguna parte contratante impondrá ni mantendrá -aparte de los derechos de aduana, impuestos u otras cargas- prohibiciones ni restricciones ... a la exportación o a la venta para la exportación de un producto destinado al territorio de otra parte contratante, ya sean aplicadas mediante contingentes, licencias ... de exportación, o por medio de otras medidas."

Observó que ese texto era de vasto alcance: se aplicaba a todas las medidas impuestas o mantenidas por una parte contratante que prohibieran o restringieran la importación, la exportación o la venta para la exportación de un producto, exceptuadas las que revistieran la forma de derechos de aduana, impuestos u otras cargas.

105. El Grupo Especial observó que en un caso anterior las PARTES CONTRATANTES habían decidido que la reglamentación de las importaciones en virtud de la cual se permitía la importación de un producto en principio pero no a un nivel inferior al precio mínimo constituía una restricción a la importación en el sentido del artículo XI.1 (IBDD, 25S/110). Consideró que el principio aplicado en ese caso a la restricción de la importación de mercancías a precios inferiores a un nivel determinado resultaba igualmente aplicable a la restricción de la exportación a precios inferiores a cierto valor.

106. El Grupo Especial examinó a continuación la afirmación del Gobierno del Japón de que las medidas objeto de la reclamación no constituían restricciones en el sentido del artículo XI.1 por cuanto no eran jurídicamente vinculantes ni obligatorias. Al respecto, el Grupo Especial observó que el artículo XI.1, a diferencia de otras disposiciones del Acuerdo General, no hacía referencia a leyes o reglamentaciones sino, en términos más amplios, a medidas. De esa terminología se desprendía claramente que todas las medidas impuestas o mantenidas por una parte contratante que restringieran la exportación o la venta para la exportación de un producto quedaban regidas, independientemente de su condición jurídica, por esa disposición.

107. Habiendo llegado a dicha constatación en base a la letra y el espíritu de la disposición, el Grupo Especial buscó precedentes que pudieran servirle en el examen de este asunto. Observó que las PARTES CONTRATANTES se habían ocupado de un caso relacionado con la interpretación del artículo XI.2 c) en el informe del Grupo Especial que entendió en el asunto "Japón - Restricciones aplicadas a la importación de ciertos productos agropecuarios" (L/6253). Según lo dispuesto en el artículo XI.2 c), cabe aplicar restricciones a la importación cuando sean necesarias para la ejecución de "medidas gubernamentales" que restrinjan la producción nacional. En las deliberaciones de ese Grupo Especial, la parte que había presentado la reclamación sostuvo que en realidad algunas de las medidas que el Japón calificaba de medidas gubernamentales "no pasaban de ser un llamamiento a los privados para que adoptasen voluntariamente medidas de carácter privado" y no podían justificar por tanto las restricciones a la importación. El Japón había contestado que "en tanto en cuanto las medidas oficiales fuesen efectivas, resultaba indiferente que las medidas fuesen o no obligatorias y reglamentarias", que las medidas oficiales "se cumplían efectivamente por medio de directrices e instrucciones pormenorizadas que se daban a las administraciones locales y/o a las organizaciones de agricultores" y que "esta estructura, centralizada y de mutua colaboración, de aplicación de las políticas era el centro vital del poder de ejecución del Gobierno en el Japón" (L/6253, página 34). El Grupo Especial que examinó ese caso había señalado que "la práctica de la 'orientación administrativa' desempeñaba un papel importante" en la puesta en ejecución de las restricciones japonesas a la producción, que dicha práctica era "un instrumento tradicional de la política gubernamental del Japón basada en el consenso y en las presiones del medio" y que, en las circunstancias especiales imperantes en el Japón, se podía considerar en consecuencia la orientación administrativa como una medida gubernamental que imponía restricciones a la producción. El Grupo Especial reconoció las diferencias existentes entre los párrafos 1 y 2 c) del artículo XI y el hecho de que el caso anterior no era enteramente igual al que tenía ante sí, pero observó que aquél respaldaba su constatación de que la condición jurídica de la medida no era necesariamente decisiva para determinar si ésta quedaba o no regida por lo dispuesto en el artículo XI.1.

108. El Grupo Especial reconoció que no se podía considerar que todas las peticiones carentes de obligatoriedad fuesen medidas comprendidas en el artículo XI.1. Las relaciones entre el Gobierno y las industrias variaban según los países, según las industrias y según los casos, y dependían de muchos factores. La intervención gubernamental podía pues adoptar múltiples formas, por ejemplo desde una orden directa hasta la celebración ocasional de consultas con comisiones asesoras. El cometido del Grupo Especial era determinar si las medidas adoptadas en el caso a él sometido entrañaban una violación de lo dispuesto en el artículo XI.

109. El Grupo Especial consideró que para hacer esa determinación tenía que cerciorarse de que se cumplían dos criterios esenciales. En primer lugar, que había motivos fundados para pensar que los

incentivos y desincentivos utilizados bastaban para asegurar la efectividad de medidas que no tenían carácter obligatorio. En segundo lugar, que la aplicación de las medidas adoptadas para restringir las exportaciones de semiconductores a precios inferiores a los costos de las correspondientes empresas dependía fundamentalmente de la acción o intervención gubernamental. El Grupo Especial examinó sucesivamente esos dos criterios. Estimó que, si se cumplieren ambos, ello significaría que las medidas se aplicaban de forma tal que equivalían a prescripciones obligatorias, diferenciándose de éstas sólo en la forma y no en el fondo, y que, por tanto, no cabría duda de que esas medidas formaban parte de las comprendidas en el párrafo 1 del artículo XI.

110. Por lo que se refiere al primer criterio, el Grupo Especial examinó el contexto en que se aplicaban las medidas. Observó que en septiembre de 1986 el Gobierno del Japón había concertado oficialmente con el Gobierno de los Estados Unidos un Acuerdo y que una de las disposiciones principales de éste preveía que el primero de esos gobiernos sometiera a vigilancia los costos y los precios de las exportaciones destinadas a mercados de terceros países, con objeto de impedir el dumping. En abril de 1987, tras la celebración de consultas bilaterales, el Gobierno del Japón había asegurado al de los Estados Unidos que había tomado "disposiciones apropiadas para velar por que las exportaciones japonesas de semiconductores se vendan a precios no inferiores al costo en los mercados de terceros países". Habida cuenta de esto, el Grupo Especial opinó que, por lo menos en abril de 1987, no cabía ciertamente duda alguna en la mente de los correspondientes productores y exportadores japoneses en cuanto a que el Gobierno del Japón había contraído con el de los Estados Unidos el compromiso de velar por que una determinada clase de ventas no tuviera lugar. Seguramente sabían también que toda venta de esa clase colocaría al Gobierno del Japón en la posición de no poder cumplir un compromiso contraído con el de los Estados Unidos y tendría por ende consecuencias desfavorables para el Japón, y además se daban cuenta de que el Gobierno disponía de la máxima información requerida para identificar a todo productor o exportador que vendiera a precios inferiores a los costos.

111. El Grupo Especial consideró que, en esas circunstancias, para que las medidas del Gobierno del Japón surtieran efecto no era necesario que fueran jurídicamente vinculantes, puesto que había motivos fundados para pensar que los incentivos o desincentivos existentes bastaban para asegurar que las acataran los productores y exportadores japoneses. El Grupo Especial no consideró que esas circunstancias bastaran de por sí para asegurar la observancia. Los hechos demostraban, en efecto, que, pese a la existencia del Acuerdo, cierto número de productores y exportadores japoneses había seguido llevando adelante sus actividades de producción y venta como antes. Para garantizar la observancia hacían falta medidas gubernamentales adicionales.

112. El Grupo Especial examinó seguidamente el segundo criterio, relativo a la forma en que se aplicaban las medidas en este caso. Para empezar, el Grupo Especial tomó nota de la descripción de las medidas hecha por el propio Gobierno del Japón, según constaba en el documento de posición por éste presentado al de los Estados Unidos en abril de 1987, en particular de que "el Japón ejercía una orientación administrativa destinada a conseguir reducciones de la producción y había adoptado prácticas más rigurosas en materia de licencias de exportación" y de que "se han tomado medidas para reducir la oferta y para excluir las transacciones de mercado gris". El documento se refería igualmente a las medidas adoptadas como "reducciones de la producción recientemente ordenadas" y decía que "las medidas (es decir, las relativas a la administración de la producción y de la exportación) tomadas por el Gobierno del Japón tienen por único fin y efecto evitar la venta de semiconductores a precios inferiores al costo en los mercados de terceros países".

113. El Grupo Especial examinó además la estructura y los elementos de las medidas adoptadas. Observó que a los productores japoneses se les exigía la presentación periódica de informaciones detalladas sobre los costos. Observó asimismo la importancia que revestían tanto la obligación legal de los exportadores de facilitar informaciones acerca de los precios de las exportaciones como las graves penas previstas para los que incumplieran tal obligación. El objetivo de identificación de las medidas

de vigilancia era manifiesto. En caso de que el exportador no fuera productor, por ejemplo, había que comunicar y precisar el origen de la transacción. El Grupo Especial observó que esto daba al Gobierno del Japón una base amplia para identificar con precisión la fuente de todo precio que se fijara por debajo de los costos. Observó igualmente que todo productor o exportador tenía que saber que esa información estaba al alcance del Gobierno del Japón. La voluntad del Gobierno del Japón de pedir y seguir pidiendo que cesaran las ventas a precios inferiores a los costos era también evidente.

114. El Grupo Especial examinó el funcionamiento del mecanismo de previsiones de la oferta y la demanda. Observó que el MITI había organizado reuniones periódicas del Comité de Previsiones de la Oferta y la Demanda, en que participaban los productores, a efectos de la preparación de sus previsiones. Consideró que el Gobierno del Japón desempeñaba una función decisiva en toda la operación. El Japón había incluso declarado que "en razón de las cuantiosas existencias de productos el Gobierno del Japón ha procurado restablecer el equilibrio entre la oferta y la demanda". Con tal fin, en los dos primeros trimestres de 1987 el Gobierno del Japón había establecido las previsiones de la oferta y la demanda "de modo que el nivel de la producción corresponda a la demanda efectiva". El Grupo Especial recordó la declaración citada en el párrafo 112 *supra*, relativa a las reducciones de la producción y a la finalidad de evitar la venta de semiconductores a precios inferiores al costo en los mercados de terceros países. En base a lo expuesto, el Grupo Especial consideró que el Gobierno del Japón había intervenido para facilitar la reducción de los niveles de producción de semiconductores por medio del mecanismo de previsiones de la oferta y la demanda. Consideró además que, si los productores y exportadores japoneses de semiconductores quedaban sujetos a una medida que restringía su exportación o su venta para la exportación, tendrían que ajustar sus niveles de producción en función de ello. En consecuencia, consideró que el mecanismo de previsiones de la oferta y la demanda había facilitado la reducción de los niveles de producción, al potenciar la eficacia de las otras medidas adoptadas.

115. El Grupo Especial examinó luego si la aplicación de las medidas dependía fundamentalmente de la acción gubernamental. El conjunto de medidas guardaba, a juicio del Grupo Especial, esa relación de dependencia. El período transcurrido entre septiembre de 1986 y enero de 1987 brindaba una indicación interesante sobre el modo en que las empresas japonesas estaban dispuestas a actuar cuando la limitación que se les imponía era menor. Se había podido advertir entonces que estaban dispuestas a producir y vender hasta una cantidad que englobaba lo que más tarde, en el contexto de la previsión revisada de la oferta y la demanda correspondiente a febrero de 1987, se denominaría "demanda falsa". El Grupo Especial consideró que dicha disposición a producir y vender era lo que procuraba controlar con ese conjunto de medidas el Gobierno del Japón, a través del fortalecimiento de las medidas de vigilancia, la reducción a 50.000 yen del monto mínimo de exportación a partir del cual se exigía una licencia, las peticiones a los productores de que no exportaran a precios inferiores a los costos de la empresa respectiva y las revisiones de las previsiones de la oferta y la demanda.

116. El Grupo Especial consideró además que la serie de declaraciones citadas en el párrafo 112 *supra* eran pertinentes en este contexto. Observó que a ellas se sumaba la hecha por el Japón en el curso de las deliberaciones del Grupo Especial en el sentido de que "si bien la vigilancia por el MITI era de alcance limitado, era de todos modos significativa, por cuanto el MITI representaba una figura neutral y objetiva que supervisaba la totalidad de la industria, al tiempo que tenía en cuenta los costos y precios de las distintas empresas japonesas competidoras. La vigilancia ayudaba también a disipar en algunas empresas las sospechas de que otras practicaban el fraude o recurrían al dumping". El Japón había añadido que "si los fabricantes de semiconductores persiguieran sus propios beneficios pasando por alto las inquietudes del MITI, se derrumbaría todo el mecanismo de prevención del dumping" y que "la administración presenta (a las empresas) hechos y consideraciones de carácter objetivo y otros elementos a los que una empresa no suele tener acceso por sí sola". El Grupo Especial consideró que esas declaraciones sobre la forma en que el Gobierno ejercía sus facultades aportaban una confirmación

adicional de que la intervención de éste era indispensable para impedir las ventas a precios inferiores a los costos de las correspondientes empresas.

117. Todos esos factores llevaron al Grupo Especial a la conclusión de que el Gobierno del Japón había creado una estructura administrativa que servía para ejercer la máxima presión posible sobre el sector privado a fin de que éste dejara de exportar a precios inferiores a los costos de las correspondientes empresas. Con tal fin se utilizaban medidas como las peticiones directas y reiteradas del MITI, a las que se sumaban la obligación legal de los exportadores de facilitar informaciones sobre los precios de exportación, la vigilancia sistemática de los costos y los precios de exportación por empresa y por producto, el establecimiento del mecanismo de previsiones de la oferta y la demanda y la utilización del mismo de forma que influyera directamente en el comportamiento de las empresas privadas. Esas medidas servían además para propiciar una fuerte emulación entre empresas para la aceptación de las peticiones del MITI y creaban al mismo tiempo un clima de incertidumbre en torno a las condiciones en que habrían de efectuarse sus exportaciones. El Grupo Especial consideró que la razón de ser y los elementos esenciales del conjunto de medidas eran los de un sistema formal de control de las exportaciones. En este caso la única diferencia era la ausencia de obligaciones formales jurídicamente vinculantes en materia de exportación o de venta para la exportación de semiconductores. Pero el Grupo Especial llegó a la conclusión de que, la diferencia era de forma y no de fondo puesto que las medidas se aplicaban de manera tal que equivalían a prescripciones obligatorias. El Grupo Especial llegó a la conclusión de que el conjunto de medidas constituía un sistema coherente que restringía la venta para la exportación de los semiconductores objeto de vigilancia a precios inferiores a los costos de la correspondiente empresa con destino a mercados distintos del de los Estados Unidos, y que era incompatible con el artículo XI.1.

118. A continuación, el Grupo Especial volvió sobre la cuestión planteada por la CEE acerca de los retrasos de hasta tres meses en la expedición de las licencias de exportación registrados a causa de la vigilancia de los costos y de los precios de exportación de los semiconductores destinados a partes contratantes distintas de los Estados Unidos. Procedió a examinar si las medidas adoptadas por el Japón constituían restricciones a la exportación o a la venta para la exportación en el sentido del artículo XI.1. Observó que en un caso anterior las PARTES CONTRATANTES habían constatado que el régimen de licencias automáticas no constituía una restricción en el sentido del artículo XI.1 y que se podía considerar concedida automáticamente toda licencia de importación que se expidiera en el quinto día hábil después de la fecha de la presentación de la solicitud (IBDD, 25S/105). Aun reconociendo que esa constatación se aplicaba a las licencias de importación, el Grupo Especial consideró que, por analogía, la norma aplicable a éstas debía resultar igualmente aplicable a las licencias de exportación, puesto que no veía ninguna razón que pudiera justificar la aplicación de una norma diferente. En consecuencia constató que las prácticas del Japón en materia de licencias de exportación, por ser causantes de retrasos de hasta tres meses en el caso de la expedición de licencias para semiconductores destinados a partes contratantes distintas de los Estados Unidos, no tenían carácter automático y constituían restricciones a la exportación de ese producto, incompatibles con el artículo XI.1.

119. El Grupo Especial examinó los datos relativos a los precios de exportación facilitados por las dos partes, así como por los Estados Unidos y por las terceras partes interesadas. Observó que un gran número de factores influían en esos precios, por ejemplo la elasticidad de la demanda del producto final, la demanda estacional y el ciclo de vida útil del tipo particular de semiconductores, las fluctuaciones cambiarias, la iniciación de investigaciones antidumping y otros factores más. Era pues comprensible que esos datos no brindaran una imagen clara, pero observó que había algunos indicios de que los precios de exportación de los semiconductores japoneses habían aumentado tras la adopción de las medidas, en particular en el caso de las memorias DRAM y EPROM de 256K.

120. El Grupo Especial examinó seguidamente el artículo VI y los argumentos esgrimidos por ambas partes en lo tocante a dicho artículo. Habiendo constatado que la actuación del Japón había sido

incompatible con el artículo XI. 1, pasó a examinar la afirmación del Japón de que las medidas adoptadas, al tener por finalidad impedir el dumping, estaban justificadas por el espíritu del artículo VI, según el cual el dumping era condenable. Observó que en el párrafo 1 del artículo VI se señala que el dumping es condenable cuando causa o amenaza causar un perjuicio importante a una producción existente o si retrasa sensiblemente la creación de una producción, y que en el párrafo 2 de ese mismo artículo se autoriza a las partes contratantes a percibir un derecho, con sujeción a ciertas condiciones especificadas, sobre los productos objeto de dumping. Esa disposición no hablaba de las medidas que pudieran adoptar los países exportadores. En consecuencia, el Grupo Especial constató que en el artículo VI no había nada que justificara la adopción de medidas que restringieran la exportación o la venta para la exportación de un producto de manera incompatible con el artículo XI.1.

121. El Grupo Especial examinó después la afirmación de la CEE de que las medidas mantenidas por el Japón para impedir el dumping eran incompatibles con lo dispuesto en el artículo VI por cuanto éste daba a los países importadores el derecho exclusivo de impedirlo. El Grupo Especial observó que el artículo VI confería a los países importadores el derecho a percibir derechos antidumping con sujeción a ciertas condiciones específicas pero no decía nada sobre las medidas que pudieran adoptar los países exportadores.

122. El Grupo Especial examinó seguidamente la afirmación de la CEE de que las medidas adoptadas por el Gobierno del Japón violaban la cláusula de la nación más favorecida enunciada en el artículo primero, puesto que el sistema de vigilancia de los mercados de terceros países no abarcaba todas las exportaciones sino únicamente las destinadas a determinados países. Dada su precedente constatación de que las medidas japonesas eran incompatibles con el artículo XI.1, el Grupo Especial no consideró necesario formular una constatación sobre si la aplicación de las mismas era o no incompatible con lo dispuesto en el párrafo 1 del artículo primero. Estimó que, una vez constatada la incompatibilidad de una medida con el Acuerdo General, independientemente de que se aplicara o no con carácter discriminatorio, la cuestión de su aplicación no discriminatoria dejaba de ser jurídicamente pertinente. Observó que otro Grupo Especial se había también abstenido de examinar los aspectos presuntamente discriminatorios de una restricción tras haber constatado que ésta era incompatible con el artículo XI (IBDD, 30S/151).

123. El Grupo Especial examinó a continuación la afirmación de la CEE de que las medidas adoptadas por el Gobierno del Japón eran incompatibles con el artículo XVII.1 c), según el cual "ninguna parte contratante impedirá a las empresas bajo su jurisdicción... que actúen de conformidad con los principios [generales de no discriminación prescritos en el Acuerdo General]". Consideró que, una vez constatada la incompatibilidad de una medida con una disposición concreta del Acuerdo General, carecía ya de significación abordar la cuestión de si, además, esa medida era o no incompatible con los principios básicos del Acuerdo General, por lo que, habiendo constatado ya la incompatibilidad de las medidas japonesas con el artículo XI, no estimó necesario examinarlas a la luz del artículo XVII.1 c).

#### B. Acceso al mercado japonés

124. El Grupo Especial se ocupó luego de la afirmación de la CEE de que las medidas adoptadas por el Gobierno del Japón para mejorar el acceso al mercado japonés favorecían a los productos estadounidenses y eran en consecuencia contrarias al artículo primero. Examinó las actividades desarrolladas por dicho Gobierno para promover las ventas de semiconductores extranjeros, así como el contenido de la "orientación" dada a tal efecto por el MITI a los usuarios y a los importadores, en el contexto del Acuerdo concertado entre el Japón y los Estados Unidos. Tomó en consideración otros elementos conexos, como las cifras del comercio y las medidas de retorsión tomadas por los Estados Unidos contra el Japón.

125. El Grupo Especial tomó nota de la declaración del Japón de que su política consistía en mejorar el acceso a su mercado de semiconductores sobre una base no discriminatoria y de que el Gobierno del Japón negaba que hubiera concedido a los productores estadounidenses un acceso preferencial al mercado. Tomó nota además de la declaración hecha por los Estados Unidos en el curso de las deliberaciones del Grupo Especial de que no había ninguna cláusula secreta que previera el acceso preferencial para las empresas estadounidenses y de que la cuestión del acceso preferencial jamás se había abordado durante las negociaciones que condujeron a la concertación del Acuerdo. Examinó el Acuerdo y llegó a la conclusión de que en éste no había nada que impidiera al Japón aplicar las disposiciones de apertura de su mercado sobre la base del trato de nación más favorecida. Examinó además el contenido de la "orientación" dada a tal efecto por el MITI a los usuarios y a los importadores y no encontró en ésta nada que demostrara que se concedían preferencias a los productos estadounidenses. Las estadísticas de importación proporcionadas por el Japón mostraban que en ese país el aumento de las ventas de semiconductores procedentes de fuentes distintas de los Estados Unidos había sido superior al de las ventas de semiconductores estadounidenses. Tomó nota igualmente del anuncio de las autoridades de los Estados Unidos acerca del mantenimiento de sanciones contra ciertas mercancías japonesas a causa de que las ventas estadounidenses en el mercado japonés no habían aumentado según lo previsto.

126. El Grupo Especial tomó nota del argumento de la CEE de que, si no estuviera planteado el trato preferencial, los dos gobiernos no habrían tenido necesidad alguna de concertar un acuerdo bilateral oficial. No consideró que se tratara de un argumento válido, puesto que había acuerdos bilaterales en que se preveía un trato no discriminatorio. Tomó nota de que la CEE había sostenido además que el compromiso contraído por el Japón en el marco de su Acuerdo con los Estados Unidos de adoptar medidas respecto de las empresas "afiliadas con capital extranjero" en el Japón podía verse como una indicación del propósito de favorecer las importaciones procedentes de los Estados Unidos, dado que sólo había una empresa de ese tipo y que ésta era de origen estadounidense. El Grupo Especial no lo consideró un argumento decisivo: no se le había presentado ninguna prueba que demostrara que había impedimentos para que las empresas de otros países se establecieran en el Japón en las mismas condiciones que la empresa estadounidense. Tomó nota igualmente del argumento de la CEE de que en las circunstancias especiales del caso la impresión general de los usuarios e importadores japoneses de semiconductores sería que se esperaba que acordaran preferencia a los productos estadounidenses, y que actuarían en consecuencia. El Grupo Especial consideró que se trataba de una conjetura, carente por tanto de una base fáctica que demostrara la concesión de preferencias.

127. Tomando en cuenta todo lo que antecede, el Grupo Especial constató que la información a él presentada no demostraba que las medidas adoptadas por el Japón para mejorar el acceso a su mercado de semiconductores favoreciera a los productos estadounidenses de modo incompatible con el artículo primero del Acuerdo General.

### C. Transparencia

128. El Grupo Especial examinó la afirmación de la CEE de que las medidas aplicadas a las exportaciones de semiconductores a terceros países y las medidas adoptadas para mejorar el acceso al mercado japonés carecían de transparencia y eran en consecuencia contrarias al artículo X. Estimó, sin embargo, que el caso actual no exigía una decisión a ese respecto. Se había constatado que las medidas examinadas eran incompatibles con el artículo XI. En consecuencia, de lo que se trataba era de que se eliminaran o de que se pusieran en conformidad con el Acuerdo General, no de que se publicaran.

129. En lo relativo a las medidas adoptadas para mejorar el acceso al mercado japonés, el Grupo Especial, sobre la base de los elementos de prueba analizados en los párrafos 125 y 126 supra, no pudo

identificar ninguna medida que constituyese una prescripción, restricción o prohibición de importación que debiera publicarse a tenor de lo dispuesto en el artículo X.

D. Anulación y menoscabo

130. Había quedado constatado que las medidas japonesas relativas a la exportación de semiconductores a los mercados de terceros países eran incompatibles con el artículo XI.1. En consecuencia, según la práctica del GATT, se presumía que habían anulado o menoscabado las ventajas resultantes para la CEE del Acuerdo General (IBDD, 26S/235).

131. El Grupo Especial no había constatado que las medidas relativas al acceso al mercado japonés fueran incompatibles con las disposiciones del Acuerdo General. Observó que la CEE había sostenido que las medidas japonesas relativas a las exportaciones e importaciones de semiconductores, aun en caso de que se consideraran compatibles con el Acuerdo General, anulaban o menoscababan ventajas resultantes para ella de dicho Acuerdo y comprometían el cumplimiento de los objetivos del mismo en el sentido del artículo XXIII. Según el procedimiento de solución de diferencias adoptado el 28 de noviembre de 1979 (IBDD, 26S/235), a la parte contratante que aduzca que hay ventajas resultantes para ella del Acuerdo General anuladas o menoscabadas como consecuencia de la aplicación de una medida compatible con las disposiciones del Acuerdo General se le exige que presente una justificación detallada. El Grupo Especial consideró que las pruebas presentadas por la CEE en materia de acceso al mercado japonés no le permitían identificar ninguna medida adoptada por el Gobierno del Japón que pusiera en desventaja a los exportadores comunitarios de semiconductores en la competencia con los exportadores estadounidenses y que pudiera por tanto anular o menoscabar ventajas resultantes para la CEE del Acuerdo General y comprometido el cumplimiento de los objetivos del mismo en el sentido del artículo XXIII.

VIII. CONCLUSIONES

132. Sobre la base de las constataciones expuestas en los párrafos anteriores, el Grupo Especial llegó a las siguientes conclusiones:

A. Las peticiones de no exportar a partes contratantes que no sean los Estados Unidos semiconductores a precios inferiores a los costos de la correspondiente empresa dirigidas por el Gobierno japonés a los productores y exportadores japoneses de semiconductores, unidas a la obligación legal de los exportadores de presentar información sobre los precios de exportación y a la vigilancia sistemática por el Gobierno de los costos y los precios de exportación de cada empresa y de cada producto, y respaldadas con el uso de previsiones de la oferta y la demanda para convencer a los fabricantes de la necesidad de ajustar su producción a los niveles apropiados, constituyen un sistema coherente que restringe la venta para la exportación de los semiconductores objeto de vigilancia a precios inferiores a los costos de la correspondiente empresa con destino a mercados distintos del de los Estados Unidos y que es incompatible con el artículo XI.1. El Grupo Especial sugiere que las PARTES CONTRATANTES recomienden al Japón que ponga en conformidad con el Acuerdo General sus medidas relativas a la venta para la exportación de semiconductores a las partes contratantes que no sean los Estados Unidos.

B. Los retrasos de hasta tres meses en la expedición de licencias de exportación, resultantes de la vigilancia de los costos y los precios de exportación de los semiconductores destinados a las partes contratantes que no sean los Estados Unidos, constituyen restricciones a la exportación incompatibles con el artículo XI.1. El Grupo Especial sugiere que las PARTES CONTRATANTES tomen nota de que en noviembre de 1987 el Japón modificó sus procedimientos de exportación para evitar dichos retrasos.

C. Los elementos de prueba presentados al Grupo Especial no demostraron que las medidas adoptadas por el Japón con objeto de mejorar el acceso a su mercado para los semiconductores establecieran una discriminación en favor de los productos originarios de los Estados Unidos. El Grupo Especial sugiere que las PARTES CONTRATANTES tomen nota de la declaración del Gobierno japonés de que su política ha de mejorar el acceso al mercado japonés para los semiconductores de conformidad con el principio de la nación más favorecida consagrado en el Acuerdo General.

APENDICE I

Memorias DRAM de 256K

EUROPA  
EE.UU.  
JAPON

1987 E F M A M J J A S

Memorias EPROM de 256K

EUROPA  
EE.UU.  
JAPON

1987 E F M A M J J A S

Memorias EPROM de 128K

EUROPA  
EE.UU.  
JAPON

1987 E F M A M J J A S

PRECIOS DE ALGUNOS SEMICONDUCTORES (precio de 1984 = 100)

Las columnas en blanco correspondientes a 1984, 1985 y 1986 muestran el precio medio registrado en Europa en cada uno de esos años. Para 1987, la columna en blanco representa el precio previsto por Dataquest a principios de año. Esta columna en blanco, más la columna en negro superpuesta, muestra el precio efectivo en julio de 1987. La columna en negro representa, pues, el aumento anómalo de los precios, que podría explicarse por la actividad de control de la producción y de los precios desarrollada por el MITI.

DRAM de 156K

EPROM de 256K EPROM de 128K

1984 1985 1986 1987

1984 1985 1986 1987 1984 1985 1986 1987

APENDICE II

PRECIO DE EXPORTACION (EUROPA)

DRAM DE 256 %

(YEN)

	'88 SEP	OCT.	NOV.	DIC.	'87 ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO
PRECIO DE EXPORTACION (EUROPA)	285.7	290.2	330.1	285.7	307.3	301.5	279.5	299.3	257.4	279.4	244.5	297.1

EPROM DE 256 K

(YEN)

	'88 SEP	OCT.	NOV.	DIC.	'87 ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO
PRECIO DE EXPORTACION (EUROPA)	473.8	465.7	463.0	462.4	437.8	428.1	476.2	432.5	398.8	380.8	419.6	488.1

Nota: Se indican los precios de exportación de productos representativos seleccionados entre numerosas clases de productos clasificados como memorias DRAM de 256 K y memorias EPROM de 256K. Por ser precios de exportación, no incluyen flete, seguro ni gastos de venta en el país. Es posible que los precios de venta muestren una tendencia diferente.

APENDICE II (Cont.)

PRECIO DE EXPORTACION (EUROPA)

YEN

86 SEP. OCT. NOV. DIC. 87 ENE. FEB. MAR. ABR. MAY. JUN. JUL. AGO.

\*\*\* DRAM DE 256K \*\*\*

PRECIO DE EXPORTACION (EUROPA)

YEN

86 SEP. OCT. NOV. DIC. 87 ENE. FEB. MAR. ABR. MAY. JUN. JUL. AGO.

\*\*\* EPROM DE 256K \*\*\*

APENDICE III

Datos de los precios europeos (dólares EE.UU.)\*

<u>Fecha</u>	<u>MEMORIAS DRAM</u>			<u>MEMORIAS EPROM</u>		
	<u>64K</u>	<u>256K</u>	<u>1Mb</u>	<u>128K</u>	<u>256K</u>	
29/8/86	1.00	2.50	n.d.	2.90	4.50	
15/9	1.00	2.50	n.d.	2.90	4.50	
30/9	0.87	1.88	n.d.	n.d.	n.d.	
24/10	0.80	2.10	n.d.	2.55	3.75	
8/12	0.80	1.75	n.d.	2.55	3.75	
22/12	0.90	2.30	n.d.	2.55	3.75	
12/1/87	0.90	2.30	n.d.	2.55	3.75	
26/1	0.90	2.30	n.d.	2.55	3.75	
9/2	0.90	1.90	n.d.	2.55	3.75	
23/2	0.90	1.90	n.d.	2.55	3.75	
9/3	0.90	1.90	n.d.	2.55	3.75	
23/3	0.90	1.90	n.d.	2.55	3.75	
6/4	0.90	1.90	n.d.	2.55	3.75	
20/4	0.90	2.15	n.d.	2.55	3.75	
4/5	n.d.	2.15	16.00	2.55	3.75	
18/5	n.d.	2.15	16.00	3.51	5.00	
1/6	n.d.	2.35	16.00	3.51	5.00	
15/6	n.d.	2.50	16.00	3.75	5.10	
29/6	n.d.	2.50	16.00	3.75	5.10	
*						
27/7	n.d.	2.50	16.00	3.75	5.10	
10/8	n.d.	2.50	16.00	3.75	5.10	
24/8	n.d.	2.50	16.00	3.75	5.10	
7/9	n.d.	2.70	16.00	3.75	5.10	
21/9	n.d.	2.50	16.00	3.75	5.10	
5/10	n.d.	2.75	17.60	3.75	5.10	

  

<u>Fecha</u>	<u>MEMORIAS SRAM</u>			<u>MICROPROCESADORES</u>		
	<u>64K</u>	<u>256K</u>	<u>68000</u>	<u>8086</u>	<u>8051</u>	<u>Z80</u>
8/12/86	n.d.	n.d.	7.80	7.50	3.20	0.90
22/12	n.d.	n.d.	7.80	7.50	3.20	0.90
12/1/87	n.d.	n.d.	7.80	7.50	3.20	0.90
26/1	n.d.	n.d.	7.80	7.50	3.20	0.90
9/2	n.d.	n.d.	7.80	7.50	3.20	0.90
23/2	n.d.	n.d.	7.80	7.50	3.20	0.90
9/3	n.d.	n.d.	7.80	7.50	3.20	0.90
23/3	n.d.	n.d.	7.80	7.50	3.20	0.90
6/4	n.d.	n.d.	7.80	7.50	3.20	0.90
20/4	n.d.	n.d.	.80	7.50	3.20	0.90
4/5	n.d.	10.00	7.80	7.50	3.20	0.90
18/5	n.d.	10.00	7.80	7.50	3.20	0.90

APENDICE III (Cont.)

<u>Fecha</u>	<u>MEMORIAS SRAM</u>			<u>MICROPROCESADORES</u>		
	<u>64K</u>	<u>256K</u>	<u>68000</u>	<u>8086</u>	<u>8051</u>	<u>Z80</u>
1/6	n.d.	10.00	7.80	7.50	3.20	0.90
15/6	n.d.	10.00	7.80	7.50	3.20	0.90
29/6	n.d.	n.d.	7.80	7.50	3.20	0.90
*						
27/7	n.d.	n.d.	7.80	7.50	3.20	0.90
10/8	2.25	8.50	7.80	7.50	3.20	0.90
24/8	2.25	8.50	7.80	7.50	3.20	0.90
7/9	2.25	8.50	7.80	7.50	3.20	0.90
21/9	2.25	8.50	7.80	7.50	3.20	0.90
5/10	2.25	8.50	7.80	7.50	3.20	0.90

\* - DQ Monday Report, Regional Historical Contract Prices, DATAQUEST