

## DETERMINACIÓN DE PERJUICIO EN LOS PROCEDIMIENTOS ANTIDUMPING\* Y ANTISUBSIDIO DE LA COMUNIDAD EUROPEA: ¿ENCONTRANDO UNA NUBE EN LA NIEBLA?\*\*\*

Paul WAER\*\*\*

SUMARIO: I. *Introducción*. II. *La determinación del producto similar*. 1. *Diferencias cualitativas*. 2. *Cuestiones referentes al rango de productos*. 3. *Cuestiones de partes y componentes*. III. *Definición de la industria de la comunidad*. 1. *Producción de la comunidad: ¿regla del capital local o producción local?* 2. *La cuestión de conflicto de intereses: ¿demasiada discrecionalidad?* IV. *La valoración de perjuicio “substancial”*. 1. *Ausencia de perjuicio, perjuicio y perjuicio “substancial”*. A. *Volumen*, B. *Reducción desleal de precios*. C. *Impacto sobre la industria de la Comunidad*. D. *Amenaza de perjuicio*. V. *Retardo substancial*. VI. *Causalidad*. VII. *La regla del impuesto menor; desagravio limitado a la reparación del perjuicio*. VIII. *Aspectos procedimentales*. IX. *Conclusiones*.

### I. INTRODUCCIÓN

El requisito de “perjuicio”,<sup>1</sup> causado por importaciones *dumping* o subsidiadas, antes de que se puedan adoptar medidas, es probablemente uno de los más intrigantes requisitos en la ley *antidumping* y antisubsidios. Realmente, desde un punto de vista radical, toda venta en el mercado doméstico de productos impor-

\* Nota del Traductor: el término *dumping*: *venta de un producto a un precio inferior al que tiene en el país de origen* es de uso general en todos los países.

\*\* Traducción de Carlos Gómez S., CELE-UNAM.

\*\*\* Miembro de la Barra de Bruselas, Graduado de las Universidades de Antwerp (Lic. Juris 1981), Hitotsubashi (LL.M. 1987) y Harvard (LL.M. 1987).

El autor quiere agradecer a Edwin Vermulst por sus comentarios y a Lourdes Catrain quien hizo la investigación para las tablas del Anexo.)

1 Que estrictamente implica que la autoridad lo haya calificado como tal.

tados es, por definición, una venta potencialmente perdida para la industria doméstica y por lo tanto, una causa de perjuicio.<sup>2</sup>

Sin embargo, tal punto de vista es difícil de reconciliar con la ideología básica del GATT del comercio del mundo libre.

Después de que fue aplicado un criterio de “intención predatoria” en la Sección 801 del Acta de Ingresos Fiscales de 1916, emergieron en los años 1920 requisitos de perjuicio en las legislaciones de Gran Bretaña, Australia, Nueva Zelanda y los Estados Unidos, lo que resultó finalmente en que tal requisito fuera incluido en el Artículo VI del GATT.<sup>3</sup>

Todos los intentos legislativos, en sucesivas reuniones del GATT, para definir precisamente el concepto de “perjuicio” (“*injury*”), parecen haber encallado sobre ideas más bien vagas y sobre una lista de factores a considerar. Aunque en la Reunión de Uruguay se renovaron intentos para aclarar esas cuestiones básicas, pocas reglas claras y definidas han emergido de este ejercicio. En consecuencia, la valoración del “requisito de perjuicio” sigue siendo un campo de juego abierto para los administradores, abogados, economistas y formuladores de políticas.

A pesar de la nebulosidad que rodea al requisito de perjuicio, no se puede negar que, aparentemente, cuando menos hasta cierto grado, funciona en la práctica como un freno contra la adopción de medidas protectoras discutiblemente innecesarias. De acuerdo con los datos de la Comisión de la Comunidad Europea, en el periodo entre 1987 y 1991, alrededor del 23 por ciento de los procedimientos *antidumping* terminaron con una resolución de ausencia de perjuicio.<sup>4</sup> Esta proporción no toma en cuenta que los más débiles casos de perjuicio pueden haber sido ya eliminados en su fase de investigación de la evidencia *prima facie* o prueba suficiente, antes de la iniciación del procedimiento.<sup>5</sup>

2 Sujeto sólo a la condición de que la industria doméstica tuviera o pudiera haber tenido la capacidad de surtir al mercado.

3 Para una impresión histórica de conjunto, ver Vermulst, *Determinaciones de perjuicio en las investigaciones antidumping en los Estados Unidos y en la Comunidad Europea*, 7 New York Law School Journal of International and Comparative Law, 301, en 306 (1986).

4 Comisión de las Comunidades Europeas, Décimo Reporte Anual de la Comisión al Parlamento Europeo sobre las actividades *antidumping* y anti-subsidio de la Comunidad. SEC(92) 716, (27 May 1992).

5 De acuerdo con las declaraciones de Mr. De Clercq, entonces Comisionado de la EC para Relaciones Exteriores, en un artículo en el *Financial Times* del 21 de noviembre de 1988, solamente 50 por ciento de las quejas sometidas a la Comisión dan lugar al inicio de procedimientos.

## DETERMINACIÓN DE PERJUICIO EN LOS PROCEDIMIENTOS 447

El límite entre cuándo comienza y cuándo termina el perjuicio no está bien demarcado, como será demostrado por una recapitulación de la práctica de la Comunidad Europea en las Resoluciones de perjuicio.

Las resoluciones de perjuicio causado por importaciones objeto de *dumping* involucran un número de apreciaciones, a saber: la determinación del “producto similar”, la definición de la industria doméstica, la valoración del perjuicio substancial, de la amenaza de perjuicio substancial, o de retardo substancial, y la determinación de causalidad. En la Comunidad Europea, además, el nivel del perjuicio juega un papel capital al determinar el nivel de medidas *antidumping* debidas a la adopción por la Comunidad Europea de la regla del “menor impuesto”. No hace falta decir que dentro de los límites de este artículo, no es posible hacer un repaso general de las actuaciones sobre perjuicio en la Comunidad Europea. Por lo tanto, solamente proporcionamos una selección subjetiva de las cuestiones más interesantes que han surgido de la práctica en la Comunidad Europea.

### II. LA DETERMINACIÓN DE “PRODUCTO SIMILAR”

El artículo 2 (12) de la reglamentación *antidumping* de la Comunidad Europea,<sup>6</sup> reafirma literalmente, el artículo 2 (2) del Código *Antidumping* del GATT<sup>7</sup> y define un producto similar como “*un producto que es idéntico, esto es, parecido en todo al producto bajo consideración, o, en la ausencia de tal producto, a otro producto que tenga características que completamente semejan a las del producto bajo consideración.*”<sup>8</sup>

6 Reglamentación del consejo (EEC) núm. 2423/88 del 11 de julio de 1988 sobre la protección contra importaciones objeto de *dumping* o subsidiadas, de países no miembros de la Comunidad Económica Europea, O.J. (1988) LO 209/1.

7 GATT, B.I.S.D. Suplemento 26, 171 (1979).

8 Más aún, el artículo 4 (4) de la reglamentación *Antidumping* de la EC, es idéntico al artículo 3 (5) del Código *Antidumping* del GATT y provee que, con relación a la determinación de perjuicio: “... el efecto de las importaciones objeto de *dumping* o subsidiadas deberá ser evaluado en relación con la producción de la Comunidad del producto similar, cuando datos disponibles permitan su identificación separada. Cuando la producción por la Comunidad del producto similar no tenga identidad separada, el efecto de las importaciones objeto de *dumping* o subsidiadas será evaluado en relación con la producción del grupo más limitado, o con el rango de producción que incluya el producto similar, para lo cual se puede encontrar la información necesaria.”

Las cuestiones de “producto similar” han surgido en un buen número de casos. Las autoridades de la Comunidad han examinado diferencias en las características físicas, con particular atención a si las mismas resultaban en diferentes usos finales.<sup>9</sup> Las cuestiones más interesantes relativas a la definición del producto similar han sido acerca de si se puede hacer una distinción sobre la base de “calidad”, de cómo identificar a “productos similares” dentro de un rango de productos, y acerca de si las “partes y componentes” pueden ser incluidos en esa denominación.

### 1. *Diferencias cualitativas*

Una cuestión interesante es la de si los “productos similares” pueden ser distinguidos sobre la base de “calidad”. En el caso *Ball bearings*, aunque ya había habido una resolución en el sentido de que la industria de la Comunidad había sido perjudicada por importaciones de Japón y de Singapur, la Comisión llegó a con-

9 Por ejemplo, en el caso *Magnesita Natural* (cáustica-quemada) (China). O.J. (1982) L 371/21, se resolvió que la magnesita natural producida en China y en la Comunidad Europea, eran productos similares a pesar de diferencias en la composición química, porque el contenido de MgO para todos los productos estaba en el rango 70-91 por ciento y eran usados principalmente para los mismos propósitos; en el caso *Horticultural Glass* (Checoslovaquia, Alemania Oriental, Hungría, Polonia, Rumania, Unión Soviética) O.J. (1984) L 224/26, vidrio horticultural, ya fuera producido por el proceso de flotación o por el de Pittsburgh/Fourcault, eran considerados “productos similares” por ser ambos producidos a partir de la misma materia prima, su composición química es fundamentalmente la misma, tienen la misma aplicación y su transmisión de luz no difiere significativamente. El vidrio “horticast”, un vidrio flotado con efecto ondulado, fue considerado, sin embargo, como un producto diferente, porque aunque translúcido, no es ya completamente transparente; en el caso *Urea* (Checoslovaquia, Alemania Oriental, Kuwait, Unión Soviética, Trinidad y Tobago, Yugoslavia) O.J. (1987) L 317/1 “la urea pulverizada y granulada fueron considerados productos similares.”

En *Audio Tapes* (Japón, Corea, Hong Kong) O.J. (1991) L 119/35, los *cassettes* de audio metálicos fueron considerados “productos similares” porque pueden ser usados en una grabadora de *cassettes* sin una función clave específica (dando así un sonido de calidad inferior) así como los *cassettes* para aparatos contestadores, porque pueden ser usados en cualquier otra grabadora o reproductora de *cassettes*, para grabar y/o reproducir cualquier sonido. Como contraste, los audio *cassettes* que si muestran diferencias físicas importantes en tamaño, componentes y uso, tales como los micro *cassettes*, *cassettes* pequeños de cinta sin fin para aparatos contestadores, *cassettes* para computadoras o *cassettes* de cinta de audio digital (DAT), fueron excluidas del calificativo de “producto similar”. En el caso *Relojes mecánicos de pulsera*, los relojes de cuarzo no fueron considerados “producto similar” por la tecnología completamente diferente de su movimiento. *Mechanical Wrist Watches* (Unión Soviética), O.J. (1990) L 256/10.

clusiones diferentes cuando investigaba importaciones de Polonia, Rumania y la Unión Soviética. La Comisión estableció que:

Estaba establecido que había poca coincidencia entre los grupos de compradores de baleros de esferas y de conos procedentes de Polonia, Rumania y la Unión Soviética, y los interesados en baleros de esferas y de conos procedentes de Japón y de Singapur: los compradores del producto polaco, rumano y de la Unión Soviética estaban, generalmente, preparados para arreglárselas con un artículo de calidad inferior. Como resultado, se originó un mercado separado, específicamente para baleros de esferas y conos de inferior calidad, mercado en el cual no están involucrados fabricantes de la Comunidad.<sup>10</sup>

Argumentos similares de los fabricantes soviéticos en el caso *Deep Freezers*, fracasaron ante la Corte Europea de Justicia. Los fabricantes soviéticos alegaron que el mercado de congeladores de la Comunidad consistía de un extremo superior de congeladores sofisticados y caros, a un extremo inferior de congeladores más simples y baratos. Como los congeladores soviéticos eran baratos, y pertenecían al extremo inferior del mercado, en el cual sólo una pequeña porción de la industria de la Comunidad estaba presente, el efecto de las importaciones sobre la producción entera de la Comunidad podía ser sólo mínimo. La Corte sostuvo que los fabricantes soviéticos no proporcionaron ninguna evidencia que apoyara su pretensión de que no todos los congeladores son productos similares, y sentenció que:

Aunque las autoridades de la Comunidad compararon los congeladores soviéticos con los modelos más baratos producidos por la Comunidad, para determinar si existía rebaja desleal en el precio de los primeros, de conformidad con el Artículo 4 (2)(b) de la Regla No. 2176/84, eso no significa que otros modelos de la Comunidad no compitan con esos congeladores y que toda la producción de la Comunidad no sea afectada por las importaciones de los productos en cuestión.<sup>11</sup>

10 *Ball Bearings (Polonia, Rumania, Unión Soviética)* O.J. (1986) L 102/31.

11 El caso 294/86 y 77/87 *Technointorg v. Commission and Council*, ECR (1988), 6077, en 6115. Ver, por ejemplo también *Photo-Albums (China)* O.J. (1993) L 228/16, donde el argumento fue rechazado, de que los foto-álbumes chinos, por su generalmente menor calidad, competían en un diferente segmento del mercado del de los productores de la Comunidad Europea.

## 2. Cuestiones referentes al rango de productos

Un problema que a menudo surge en casos relativos a maquinaria electrónica y de oficina, es el de si es apropiado considerar todo el rango de productos como “productos similares”, o si se debería hacer una segmentación dentro del rango de productos.

Por ejemplo, en el caso *Photocopiers*, los exportadores alegaron que todas las fotocopadoras son “productos similares”, pero que a propósito de la clasificación usada por “*Dataquest*”, debe hacerse una investigación independiente del mercado. La clasificación de “*Dataquest*” divide a las fotocopadoras en siete segmentos, tomando la velocidad y el volumen de copias como el criterio principal. La cuestión era fundamental puesto que en algunos segmentos, no había producción de la Comunidad, o no había exportaciones japonesas. Las autoridades de la Comunidad Europea consideraron que el mercado consistía de una serie de segmentos coincidentes de productos sin límites rígidos claramente definidos entre ellos, y que había un grado de sustituibilidad entre máquinas en diferentes segmentos del mercado. Consecuentemente, se concluyó que productos en segmentos vecinos son, cuando menos, suficientemente parecidos para ser considerados productos similares.<sup>12</sup> El razonamiento de las autoridades de la Comunidad Europea en el sentido de que no podía ser establecido un punto de separación entre segmentos, conducía efectivamente a que todas las fotocopadoras fueran consideradas como productos similares. No fueron aceptados por la Corte de Justicia los argumentos planteados ante la misma, en el sentido de que la sentencia mencionada era inconsistente con otra de la misma Comisión en un caso legal de competencia, concerniente al riesgo compartido de Canon-Olivetti.<sup>13</sup> En ese caso, la Comisión había declarado que el mercado de copiadoras podía ser dividido en tres mercados distintos, a saber, en el extremo infe-

12 El caso *Plain Paper Photocopiers (Japón)* O.J. (1986) L239/5. Como otro ejemplo, en *Electronic Typewriters*, máquinas de escribir ‘portátiles’ o ‘compactas’ y ‘profesionales’ fueron considerados como “productos similares”. A este respecto, las autoridades de la Comunidad consideraron que la producción de las máquinas de escribir más caras sufría también perjuicio y que con mayor desarrollo técnico, la línea límite entre diferentes grupos de modelos, si es que ha existido alguna vez, está desapareciendo, de tal manera que no es apropiado dividir artificialmente el mercado de máquinas de escribir electrónicas en grupos de modelos. *Typewriters (Japón)* O.J. (1985) 1. 163/1, en 7.

13 Decisión de la Comisión 88/88/EEC del 22 de diciembre de 1987, O.J. (1988) 1 52/51.

rior (las copadoras personales en el segmento 2 de la clasificación "Dataquest"), extremo medio (segmentos 3 y 4) y extremo superior (segmentos 2 a 6).<sup>14</sup>

En los casos de semiconductores (EPROMs, DRAMs), las autoridades de la Comunidad Europea han sostenido que memorias de diferente densidad debían considerarse como "productos similares".<sup>15</sup> Esta sentencia de "producto similar" fue también extendido a productos de generaciones futuras.<sup>16</sup> Las autoridades de la Comunidad Europea no aceptaron el argumento de que puesto que ciertos productos de nueva generación, como el 64M, no estaban todavía en el mercado, no podía ser determinado si eran productos similares o no.<sup>17</sup>

En el caso de *Small Screens Color Televisions*, las autoridades de la Comunidad Europea limitaron el procedimiento a las televisiones de hasta 42 centímetros o 16 pulgadas en tamaño de pantalla, y distinguieron estas de las televisiones de gran pantalla, entre otras, por la consideración de que las televisiones de color de pantalla pequeña son más comúnmente usadas como segundos receptores, en tanto que las más altamente anunciadas televisiones de color de pantalla grande son usadas como "primer aparato" o "televisión de la familia".<sup>18</sup> Es interesante notar que los quejosos en los casos en curso de las nuevas televisiones de color, están ahora alegando que, de hecho, todos los aparatos de televisión a color (de pequeña o de gran pantalla), deben ser conside-

14 Ver el caso 177/87, *Sanyo Electric v. Council*, Sentencia del 10 de marzo de 1992, ECR (1992) (todavía no publicada).

15 En el caso *DRAMs* (Japón), O.J. (1990) L 20/5, entre otras consideraciones, se estableció que: "DRAMs de diferentes densidades y procesos, caen todos dentro de la misma categoría general de productos que llevan a cabo la misma función básica, independientemente del tamaño de la memoria. Aunque la tecnología del diseño y del proceso han cambiado durante las sucesivas generaciones de densidad, las características esenciales de un DRAM, su función de memoria, ha permanecido la misma. Más aún, sus características físicas han permanecido las mismas también." La Comisión consideró, además, que hay una próxima interrelación en el precio de las diferentes generaciones de productos. Ver también *EPROMs* (Japón) O.J. (1991) L 65/1, en 4.

16 Ver *DRAMs* (Japón), O.J. (1990) L 20/9; *EPROMs* (Japón), O.J. (1991) L 65/4.

17 La Comisión declaró que: "... la experiencia pasada confirmó, en realidad, que había una clara continuidad entre las características físicas y el uso de DRAMs de sucesivas generaciones, y la Comisión no encontró indicación alguna que justificará diferentes conclusiones, por ejemplo, para 64M DRAMs." La Comisión estableció que puede haber la posibilidad de una revisión al artículo 14(1) en el caso de que se presente suficiente evidencia de cambio de circunstancias respecto de futuras densidades DRAM. *DRAMs* (Corea), O.J. 1993 L66/2.

18 Receptores de televisión a color de pantalla pequeña (Corea), O.J. (1989) L 1314/1.

rados como “productos similares”, porque los aparatos de televisión de color de diferentes tamaños de pantalla pertenecen a segmentos adyacentes o coincidentes, con un alto grado de sustituibilidad.<sup>19</sup> La Comisión de la Comunidad Europea no ha hecho todavía ninguna determinación sobre este punto.

Las actuaciones de revisión de vigencia (*sunset review*) típicamente dan origen a cuestiones sobre la inclusión de nuevos productos. Por ejemplo, en el caso *Typewriters de sunset review*, los quejosos alegaron que ciertos procesadores de palabras recientemente desarrollados deberían ser cubiertos también por la resolución, porque caían dentro del área de la definición amplia de máquinas de escribir electrónicas adoptada en la resolución original.<sup>20</sup>

Aquí, la Comisión concluyó que los procesadores de palabras tienen diferentes características físicas y usos finales, en comparación con las máquinas de escribir electrónicas y que por lo tanto, no estaban cubiertas por esa Resolución.<sup>21</sup>

### 3. Cuestiones de partes y componentes.

Debe ser notado que hasta ahora, a diferencia de otras jurisdicciones,<sup>22</sup> las autoridades de la Comunidad Europea no han recurrido a menudo a una interpretación extensiva de la definición de “producto similar” para ampliar el área de las investigaciones y medidas para los productos semiterminados o partes.

En un número de casos, las autoridades de la Comisión Europea han tomado la posición de que los componentes básicos o aun los productos semiterminados no pueden ser considerados como “productos similares” a los productos terminados en los cuales son incorporados.

19 *Small screen color television receivers* (Malasia, China, Corea, Singapur, Tailandia, Turquía), O.J. (1993) C 307/4.

20 La cual fue: “... una máquina que es manejada por microprocesadores y que inicia, implementa y/o controla sus funciones relevantes por medio de programas de computación. Su principal aplicación es la impresión de texto derivado de un teclado, aun si una máquina de escribir electrónica puede ser usada para funciones adicionales (por ejemplo, para computar, comunicación y almacenamiento). *Electronic Typewriters*” (Japón) O.J. (1993) L 157/76.

21 *Ibidem*.

22 Ver: Vermulst, Waer, *Reglas anti-distracción en los procedimientos antidumping: ¿interfase o corto circuito para el manejo de la interdependencia?*, 11 *Michigan Journal of International Law*, 1119 (1990); Gary Horlick, “El sistema antidumping de Estados Unidos”, en *Antidumping law and practice, a comparative study* (Jacksons, Vermulst Ed.) 99, en 118 (1989).



Por ejemplo en el caso *Videocassettes and Video Tape Reels*, las autoridades de la Comunidad Europea hicieron una distinción entre, por una parte, los rollos de cinta de video, que son un producto básico para el fabricante de videocassettes, y, por otra parte, los *cassettes* de video terminados.<sup>23</sup>

Similarmente, en la Resolución *antidumping* de *Audio Tape*, la Comisión sostuvo que la cinta de audio en carretes (rollos jumbo y rollos extraplano) que son un componente básico de los *cassettes* de audio terminados. La Comisión declaró que:

Las cintas de Audio en tales rollos son, por lo tanto, productos semiterminados, que generalmente representan un tercio del valor del producto terminado, el *cassette* de audio. Son cualitativamente esenciales porque contienen el mecanismo para el grabado del sonido, y son normalmente vendidas a las compañías enrolladoras, o a los ensambladores de cassettes de audio.

En contraste, el *cassette* de audio es el producto terminado usado generalmente por los consumidores finales de grabadoras de cinta o reproductores, a fin de grabar o reproducir sonidos de cualquier origen acústico.

Aunque la queja se refiere a las (*sic*) cintas de audio en carrete o en *cassettes*, como un sólo producto para el propósito de esta resolución, la investigación mostró que sus características físicas, su uso, sus canales de distribución, la percepción por el consumidor y sus mercados, son diferentes.<sup>24</sup>

23 *Video Cassettes and Video Tape Reels* (South Korea, Hong Kong) O.J. (1988) L356/47 (provisional); O.J. (1989) L 174/1 (definitivo).

24 *Audio Tapes* (Japón, Corea, Hong Kong) O.J. (1990) L 313/5, en 6. La estrategia de los quejosos en este caso fue eliminar las compañías emparentadas de productores japoneses de ensamble de *cassettes* en la Comunidad Europea, que estaban atendidos a importes de rollos jumbo y pancakes. El problema fue que había un pequeño mercado abierto para los rollos jumbo de los productores de la Comunidad Europea, que parecía rendir utilidades. Considerando los audio *cassettes* de audio terminados y a los rollos jumbo como productos similares; el perjuicio a la industria de *cassettes* audio podía también ser atribuido a las importaciones de rollos jumbo. La separación de los dos productos condujo a un número de cuestiones difíciles, en particular si el perjuicio a la industria de la comunidad debería sólo ser evaluada en relación a las ventas de mercado abierto, o si a través del artículo 4 (4), el perjuicio podía también ser evaluado por la parte de la producción de rollos jumbo usado en casa para la fabricación de audio *cassettes*. Esto entonces sería hecho sobre la base del perjuicio causado a la industria de audio *cassettes*, siendo la *producción del más limitado grupo o rango de producción que incluye el producto similar para el cual se pueda encontrar la información necesaria*. Enfrentada con estos problemas, la queja fue finalmente retirada y el procedimiento terminado en lo que se refería a cintas de audio en rollos. *Audio Tapes on Reels* (Japón, Corea, Hong Kong) O.J. (1992) L 28/25.

Sin embargo, en el caso concerniente a los DRAMs originado en Japón, las autoridades de la Comunidad Europea decidieron que las obleas, los dados y los DRAMs son “productos similares”. Las autoridades de la Comunidad Europea invocaron tres bases para tal decisión:

- una vez que una oblea es procesada o difundida, los datos contenidos en ella tienen todas las propiedades electrónicas esenciales que distinguen a los DRAMs de otros productos,
    - virtualmente no hay mercado de mercaderes separado para las obleas y dados,
    - los datos procesados son destinados a un uso único, como unidad de almacenamiento de memoria en un DRAM terminado.
- De hecho, ciertos fabricantes japoneses exportaron grandes cantidades de dados procesados, generalmente en obleas precortadas para compañías emparentadas en la Comunidad que eran las encargadas de probarlos y de ensamblarlos.<sup>25</sup>

Puede ser cuestionado si esta interpretación es acorde con la estrecha definición de “producto similar” en el GATT, como está precisado en el expediente de *Wine* y de *Beef*.<sup>26</sup>

25 DRAMs (Japón), O.J. (1990) L 20/5, en 7.

26 Con relación a la primera base de que las obleas y los dados contienen las “propiedades electrónicas” que distinguen a los DRAMs, puede ser suficiente hacer notar que esto no significa necesariamente que son “productos similares” a los DRAMs. El GATT provee que los productos deben ser “idénticos”, no que sea suficiente que sus “propiedades” esenciales sean similares. En realidad, refiriéndose a la carne de res Canadiense, la decisión del panel del GATT (GATT, Canadá-imposición de impuestos de oposición a las importaciones de carne de res manufacturada de la EEC, SCM/85 Octubre 13 de 1987), un argumento similar hubiera sido que “el ganado vivo” tiene todas las propiedades esenciales de “la carne de res”. Como aparece claro en la decisión del Panel, esto no significa que el “ganado vivo” y la “carne de res” sean productos similares con el significado que el GATT atribuye a este término.

La segunda base invocada por las autoridades de la Comunidad Europea, en el sentido de que no hay virtualmente mercado de mercaderes separado para DRAMs, dados y obleas, es igualmente insostenible. De hecho, esta base invocada por las autoridades de la Comunidad Europea, parecería referirse más a la cuestión de si hay una “industria” separada de obleas, dados y DRAMs, más que a la cuestión de si estos son “productos similares”. A este respecto, es de mencionarse que el Panel del GATT en el caso de *Canadian Beef*, rechazó la integración vertical del argumento. El panel sostuvo que: “... si el proceso de producción para el ‘producto similar’ puede ser identificado, es igualmente independiente de la integración vertical; si el proceso de producción para uno de los ‘productos similares’ puede ser identificado separadamente, será tratado como una industria separada ya sea que sea o no propiedad en común con líneas de producción paralelas, anteriores, o subsecuentes.” Lo mismo, en 22.

La tercera base de que las obleas y los dados son dedicados a un uso único, simplemente como unidad de almacenamiento en un DRAM terminado, no es claramente un argumento aceptable en el GATT, porque sería considerar a esos productos

### III. DEFINICIÓN DE LA INDUSTRIA DE LA COMUNIDAD

#### 1. *Producción de la comunidad: ¿regla del capital local o producción local?*

El Código *Antidumping* del GATT<sup>27</sup> y la reglamentación *anti-dumping* de la Comunidad Europea contienen solamente requisitos críticos concerniente a la “industria doméstica”.

El artículo 4 (5) de la reglamentación *antidumping* proporciona:

El término “Industria de la Comunidad” será interpretado en el sentido de que se refiere a los fabricantes de la Comunidad en su conjunto, de los productos similares o aquéllos cuya cantidad producida colectivamente constituye una proporción substancial de la producción total de la Comunidad de aquellos productos...

De esto se desprende que la reglamentación *antidumping* de la Comunidad Europea no precisa lo que exactamente debe entenderse por “producción” en la Comunidad. Aunque sería obvio referirse a las reglas de origen de la Comunidad para determinar si los productos pueden ser considerados como producidos en la Comunidad, no hay regla clara alguna a este respecto. Ha de ser también lamentado que en la Versión Dunkel del Convenio sobre reglas de origen, el uso de las Reglas (armonizadas de origen) no

como “productos similares” a los DRAMs. Éste, llamado argumento de “dedicación funcional”, tampoco puede ser usado en el GATT para alegar que no hay “industria” separada para obleas y dados, y que, por lo tanto, los fabricantes de la Comunidad Europea de obleas y de dados, podrían quejarse por daño causado por importaciones de DRAMs. Este argumento fue terminantemente rechazado por el panel del GATT en el caso de *Canadian Beef*. En ese caso, las autoridades de la Comunidad Europea arguyeron como sigue:

“En lo que respecta a la prueba de ‘dedicación funcional’ en general, el punto de vista de la EEC fue que tal prueba, igualmente, no tenía base alguna en el Código. Muchos fabricantes de productos componentes de entrada, tanto industriales como agrícolas, estaban funcionalmente dedicados a producir un producto de salida (por ejemplo, circuitos impresos para productos electrónicos, partes mecánicas para grabadoras de cinta de video, fotoconductores para fotocopiadoras). Esto no confería, sin embargo, a los productores de tales productos de entrada, el derecho de quejarse acerca de productos finales supuestamente subsidiados u objeto de *dumping*, como tampoco podía ser tomado en consideración cualquier perjuicio que les resultara, en el momento de la evaluación del perjuicio a los fabricantes del producto final.” Lo mismo en 11.

<sup>27</sup> Ver artículo 3, artículo 4, GATT, Convenio sobre la Implementación del artículo VI del Convenio General sobre Tarifas y Comercio (1979), BISD, 26, Suplemento 171 (1980).

fue hecho obligatorio en cuanto a definir “la industria doméstica” para propósitos de medidas *antidumping*.<sup>28</sup>

La cuestión de definir la “producción de la Comunidad” ha surgido en un buen número de casos. En *Outboard Motors*, por ejemplo, varios de los productores japoneses acusados de *dumping* cuestionaron si la principal quejosa de la Comunidad Europea, Outboard Marine Belgium, merecía la calidad de fabricante europeo. La Comisión llegó a la conclusión de que sobre la base de aplicar las provisiones de la Reglamentación 802/68, los motores fuera de borda fabricados por Outboard Marine se originaban en la Comunidad.<sup>29</sup>

En el procedimiento de *Photocopiers*, las instituciones de la Comunidad tenían qué determinar si las plantas de producción de Rank Xerox en la Comunidad Europea deberían ser incluidas en la industria doméstica. La situación de las instalaciones de producción de Rank Xerox en Inglaterra era especialmente problemática. Las instituciones de la Comunidad discutieron en detalle la cuestión de “producción doméstica”:

En Gran Bretaña, los productos de Rank Xerox eran fabricados sobre la base de usar predominantemente partes originadas en Japón y, en menor grado, las fabricadas en la Comunidad. Sin embargo, Rank Xerox ya había puesto en movimiento planes concretos para reemplazar ciertos componentes claves de origen japonés, con partes producidas en la Comunidad. Estos planes se han materializado en el intervalo, conduciendo a un aumento substancial en el valor agregado dentro de la Comunidad para estos productos de bajo volumen de producción.

En lo que respecta al tipo de operaciones llevadas a cabo en Gran Bretaña, las mismas consisten en la construcción de submontajes para la línea de producción, incluyendo los fusibles, módulos, cajas de revelado, cassettes, manejadores de documentos semiautomáticos, accesorios ópticos, y otros conjuntos menores. Estas operaciones se completan, en el montaje del armazón y en la línea principal final de montaje de submontajes y componentes,

28 Una nota de pie de página al artículo 1(2) del Convenio, en la que se definen las reglas de origen sujetas al Convenio, establece: “...está entendido que esta provisión es sin perjuicio a aquellas determinaciones hechas para propósitos de definir industria doméstica o productos similares de la industria doméstica, o términos similares, donde quiera que se apliquen.” El Convenio sobre Reglas de Origen, como en el Acta de la Versión Final, que incluye los resultados de la Ronda de Uruguay de Negociaciones Multilaterales de Comercio, texto Dunkel de diciembre 20 de 1991.

29 *Outboard Motors (Japón)*, O.J. (1983) L 152/18.

## DETERMINACIÓN DE PERJUICIO EN LOS PROCEDIMIENTOS 457

con la prueba y empacado de las fotocopiadoras. En total, en el periodo de referencia, el valor agregado en la Comunidad en la fabricación de fotocopiadoras Rank Xerox de baja capacidad, fue entre 20 y 35 por ciento.

La Comisión ha examinado si, para determinar, en vista de estos hechos, Rank Xerox puede ser considerado como un fabricante Comunitario de copiadoras de los segmentos 1 y 2, dentro del significado del artículo 4 (5) de la Reglamentación (EEC) 2176/84. La Comisión ha notado que dicha reglamentación no establece normas precisas en este contexto. En particular, no se ha especificado umbral alguno en la legislación de la Comunidad ni en casos previos, respecto de los valores agregados mínimos que deben ser respetados para que un fabricante califique como parte de la industria de la Comunidad. Por lo tanto, la Comisión se ha visto obligada a observar las particularidades del caso presente.

El primer punto a notar es que la compañía es un fabricante de fotocopiadoras en la Comunidad de larga antigüedad y una de las mayores compañías en el mercado. En tanto que las operaciones de fabricación de Rank Xerox en Gran Bretaña fueron más limitadas que las actividades emprendidas en su planta en Holanda durante el periodo de referencia, la compañía, sin embargo, llevó a cabo una multiplicidad de operaciones de fabricación necesarias para producir copiadoras para el mercado. Además, Rank Xerox ha estado dedicada activamente en el proceso de reemplazar partes de Japón con otros componentes, ya sea de su propia manufactura, o de subcontratantes dentro de la Comunidad.

La investigación mostró que si no se tomaban medidas de protección para cubrir las copiadoras de segmentos 1/2, se pondrían en peligro los procesos emprendidos activamente por Rank Xerox, de reemplazar partes claves de origen japonés con suministros producidos en la Comunidad. El artículo 4 (1) de la Reglamentación (EEC) No. 2176/84 autoriza medidas protectoras en el caso de retardo en el establecimiento de una industria. Si no se tomaran medidas *antidumping* en este caso, habría un retraso no solamente de los planes futuros de Rank Xerox para convertirse en fuente de productos de la Comunidad, sino también una amenaza al proceso ya comenzado en esta área. Esto podría conducir a una ruptura en el proceso de aumentar la producción de copiadoras Xerox de bajo volumen, basado en partes fabricadas en la Comunidad.

En todo caso, puesto que en el procedimiento se ha calificado como "producto similar" a todas las fotocopiadoras desde las fotocopiadoras personales hasta, e incluyendo, las máquinas descritas en el segmento 5 de *Dataquest*, sería incorrecto analizar si un fabricante de la Comunidad debería o no ser parte de la industria de la Comunidad sólo atendiendo a su producción de un modelo o a un rango limitado de modelos. Este es el caso aun cuando, contem-

plado aisladamente, hubiera dudas en cuanto a que las operaciones manufactureras de Rank Xerox en la Gran Bretaña fueran suficientes para conferirle la categoría de fabricante de la Comunidad en el sentido definido en el artículo 4 (5) de la Reglamentación (EEC) No. 2176/84, para las copiatoras descritas en el segmento 1/2. El promedio ponderado del valor agregado en la Comunidad para todas las fotocopiadoras personales fabricadas por Rank Xerox en el rango segmento 1 a segmento 4, fue en exceso del 50% en el periodo de referencia. También, la compañía tiene una política de obtener una proporción en aumento de sus componentes dentro de la Comunidad.<sup>30</sup>

En videograbadores de cassette, la comisión hizo una distinción entre cuatro grupos de compañías que producen o arman videograbadoras en la Comunidad:

- (1) fabricantes pertenecientes totalmente a la Comunidad;
- (2) empresas de riesgo compartido entre compañías europeas y japonesas;
- (3) plantas de producción europea pertenecientes totalmente a empresarios japoneses, no objeto de la Queja;
- (4) plantas de producción europea pertenecientes totalmente a empresarios japoneses bajo investigación (Samsung, Goldstar, Funai y Orion).

La Comisión concluyó que la segunda categoría podía, ciertamente, ser calificada como fabricantes de la Comunidad Europea,<sup>31</sup> "dado el alto nivel de contenido local en sus productos y en su prolongado compromiso de inversión y de empleo en la Comunidad".<sup>32</sup>

Si uno compara el caso *Outboard Motors* por una parte y los de *Photocopiers* y *VCRs*, por la otra, parece haber un evidente cambio en la metodología de la Comisión. En el primer caso, la Comisión aplicó esencialmente una estricta *prueba de origen* con base en la Regla 802/68. En los últimos dos casos, sin embargo, la Comisión pareció alejarse de tal prueba, y confió más bien en criterios "suaves", tales como el "prolongado compromiso de inversión y empleo en la Comunidad Europea."

En *DRAMs*<sup>33</sup> la Comisión encaró la cuestión de si el probado y ensamble constituían "producción" de *DRAMs*. Ciertos fabrican-

30 *Photocopiers (Japón)*, O.J. (1985).

31 *Video Cassette Recorders (Japón, Corea)*, O.J. (1988) L 240/5.

32 La cuarta categoría fue excluida porque incluía a las partes relacionadas. Esto fue, por tanto, una aplicación del primer inciso del artículo 4(5) sobre parte relacionada.

33 *DRAMs (Japón)*, O.J. (1990) L. 20/5.

tes japoneses tenían operaciones de probado y ensamble en la Comunidad Europea la cual, bajo las entonces aplicables Reglas de interpretación del origen, confirió origen de Comunidad Europea a sus productos. La Comisión evadió el punto de si las compañías japonesas, que llevaban a cabo solamente probado y ensamble, deberían ser consideradas como formando parte de la industria de la Comunidad, porque podían ser excluidas por estar relacionadas con los exportadores en cuestión.<sup>34</sup> La Comisión excluyó también a la IBM de la “industria de la Comunidad” con el fundamento de que, aunque reconocían que la IBM tenía instalaciones de fabricación de DRAM en la Comunidad, produce exclusivamente para uso cautivo, y por lo tanto no vende en el mercado de mercaderes.

La Comisión enfrentó también el problema de que ninguno de los fabricantes quejosos de la Comunidad Europea tenían producción comercial de DRAM establecida, de hecho, en el lugar durante el periodo de la investigación, pero habían supuestamente pospuesto la producción debido a la situación de crisis del mercado. La Comisión razonó sobre este punto en el sentido de que:

... por una parte, podía ser alegado razonablemente que una industria que tiene las instalaciones de fabricación necesarias, el equipo y el necesario “saber cómo”, y que ha producido DRAMs aunque no sobre una base comercial, debería ser considerada como establecida. Por otra parte, si la fabricación comercial debe ser una condición *sine qua non* para determinar el (requisito de) establecimiento, la Comisión habría de considerar si las compañías quejasas constituían una industria naciente. En ese caso, la existencia de perjuicio por retardo substancial debería ser examinada.<sup>35</sup>

La Comisión evitó tomar una determinación clara sobre este punto al sostener que tanto la existencia de “perjuicio substancial” como de “retardo substancial” podían ser establecidas en el caso.<sup>36</sup>

34 *Idem*, en 10.

35 *Idem*, en 18.

36 *Idem*, en 21.

## 2. *La cuestión de conflicto de intereses: ¿demasiada discrecionalidad?*

El artículo 4(5) de la reglamentación *antidumping* de la Comunidad Europea reafirma el artículo 4(1) (i) del Código *Antidumping* del GATT y establece que:

... cuando los fabricantes están relacionados con los exportadores o con el importador, o son ellos mismos importadores del producto supuestamente objeto de *dumping* o subsidiado, el término “industria de la Comunidad” puede ser interpretado como referente al resto de los fabricantes.

Las autoridades de la Comunidad Europea han siempre excluido, más o menos automáticamente, las instalaciones de fabricación que son propiedad completa de exportadores en la Comunidad Europea.

En lo que respecta a los importadores de los productos supuestamente objeto de *dumping*, las autoridades han sido de la opinión de que la situación necesita ser examinada caso por caso, y han exhibido una notable tolerancia en algunos casos.

En el caso *Typewriters*, la cuestión fue primeramente planteada ante la Corte, la que sostuvo que:

... es evidente de los puntos alegados en la controversia por las instituciones, que no han sido objetados seriamente (...) que solamente pocos modelos, todos ellos en el extremo inferior del rango, fueron importados por fabricantes de la Comunidad para llenar vacíos que existían en la ocasión en su rango de productos, y que el volumen total de tales importaciones fue siempre relativamente bajo. En esas circunstancias, las importaciones de los fabricantes de la Comunidad deben ser consideradas como que no han contribuido a producir perjuicio a la industria de la Comunidad, y por lo tanto no hay razón para excluir a tales fabricantes de la determinación de perjuicio.<sup>37</sup>

En *Dot Matrix Printers*, la Comisión resolvió que tres de los quejosos, fabricantes de la Comunidad Europea, importaron de Japón, durante el periodo de la investigación, impresoras en cantidades que ascendieron, respectivamente, al 51%, 42% y 11% por

37 Caso 260/85 y 106/86, *Tokyo Electric Company Ltd(Tec) vs. Consejo*, ECR (1988) 5855, en 5923.



volumen de las ventas totales de estos fabricantes de la Comunidad. La Comisión, sin embargo, rechazó el argumento de los exportadores en el sentido de que estos fabricantes de la Comunidad Europea deberían ser excluidos de la industria de la Comunidad porque las importaciones no podían ser consideradas como medidas defensivas provisionales. La Comisión consideró que estas importaciones habían tenido lugar para completar el rango de productos de los fabricantes implicados, y que fabricantes de la Comunidad prefirieron adquirir esas impresoras antes que desarrollar otras propias, debido al bajo nivel de precios en el mercado de la Comunidad Europea. Más aún, la Comisión declaró que:

En cuanto concierne al volumen y a otras circunstancias de estas importaciones, la Comisión consideró que las cantidades implicadas no eran tan grandes como para hacer necesario excluir a las compañías involucradas. El valor de las importaciones representó una proporción substancialmente más pequeña de las ventas totales netas de las tres compañías, que el volumen de las importaciones. Esto, porque todas las importaciones eran de impresoras de precio relativamente bajo.<sup>38</sup>

El hecho de que esta situación ha sido continuada por un buen número de años, y de que no se trataba de una situación temporal, no fue considerado decisivo y la Comisión consideró que las importaciones podían ser consideradas como una medida defensiva razonable.

Los casos muestran que las autoridades de la Comunidad Europea son bastante tolerantes en la cuestión de las importaciones. Para los exportadores acusados de *dumping*, es a menudo una experiencia desconcertante el que los clientes antiguos (OEM) de la Comunidad Europea, quienes a menudo han forzado la reducción de precios por su regateo agresivo, son no obstante, bien acogidos por las autoridades de la Comunidad para iniciar ante ellas una queja por *dumping*.

Otro aspecto del problema lo constituyen los casos en los que un fabricante renuncia al uso cautivo de sus propios productos para reemplazarlos por importaciones. Por ejemplo, en el caso de

<sup>38</sup> *Dot Matrix Printer* (Japón) O.J. (1988) L.130/12, en 20-21. Ver también el caso *photocopiers*.

*Large Electrolytic Aluminium Capacitors (LAECs)*, la Comisión tuvo que considerar si la compra de LAECs japoneses por una de las subsidiarias de Philips, descalificaba a Philips como parte de la “industria de la Comunidad”. La Comisión razonó que:

Philips Consumer Electronics BV no tenía apenas otra elección que la de ser proveído por los exportadores japoneses, en vista del muy importante diferencial de precios entre sus productos y los de los productores de la Comunidad, en particular, los de Nederlandse Philips Bedrijven BV. Cualquiera otra conducta hubiera sido contraria a sus intereses económicos y la hubiera puesto en desventaja competitiva, puesto que sus competidores tenían libre acceso a los productos importados de bajo precio (...). La elección de Philips Consumer Electronics BV, de ser parcialmente surtida por exportadores japoneses más bien que por una compañía dentro del grupo, fue hecha posible por el tipo de estructura de Philips en diferentes centros de utilidades, que son libres de obtener sus suministros de cualquier fabricante que se los pueda proporcionar con el mejor precio y condiciones de mercado. No presupone esto que el interés primario de Philips pasara de producir a importar.<sup>39</sup>

Por estas razones, la Comisión concluyó que no existían bases razonables para excluir a Philips Bedrijven BV de la industria de la Comunidad.<sup>40</sup> En el caso de DRAMs, la Comisión consideró, con bases casi idénticas, que la compra de productos coreanos por Siemens A.G. no constituía fundamento para exclusión.<sup>41</sup>

Inherente en el razonamiento de la Comisión, en estos casos, parecería que la compra por los queijos de los productos supuestamente objetos de *dumping*, será permitido siempre que el interés primario del quejoso esté todavía en la producción propia, más bien que en importar.

<sup>39</sup> *Ibidem.*

<sup>40</sup> LAECs (Japón) O.J. (1992) L 152/22, en 23.

<sup>41</sup> La Comisión razonó que: “La elección de los grupos de sistemas Siemens para ser proveídos por fabricantes coreanos, en preferencia al grupo de semiconductores de Siemens, fue posible debido a la estructuración de Siemens en diferentes centros de utilidades, que son libres para surtir de cualquier producto que puede ofrecerles los mejores precios y condiciones de mercado. De ninguna manera presupone esto que el interés primario de Siemens cambió de fabricar a importar. El compromiso de Siemens de continuar fabricando DRAMs en la Comunidad le pareció innegable a la Comisión en el curso de la Investigación.” DRAMs (Corea), O.J. (1992) L 272/13. La Comisión concluyó que la práctica de Siemens fue un acto de defensa propia económica y, como tal, fue una decisión de negocio legítima y justificada.

Una cuestión que puede surgir con relación a estas actuaciones, es si (cuando menos) parte del perjuicio no puede ser considerado como auto-inflingido. En realidad, si las compañías renuncian al uso cautivo de su propia producción de componentes en los productos de consumidor (lo que podría ser rectificado con la firma de un gerente) parece difícil negar que tal perjuicio pudo haber sido fácilmente evitado. Esto era especialmente así en el caso LAEC, en el que la Comisión, al considerar el impacto de posibles impuestos *antidumping* sobre los consumidores finales, notaron que la incidencia del precio de los LAECs en los productos de consumidor acabados raramente excede 1%, por lo que puede ser considerado negligente.<sup>42</sup>

La discutible actitud, más bien tolerante, de las autoridades de la Comunidad Europea para con las importaciones probadas por fabricantes de la Comunidad, puede ser contrastada con la más rígida interpretación del término “industria de la Comunidad”, cuando sucede que incluye a fabricantes subsidiarios en la Comunidad propiedad completa de japoneses. En el caso de Revisión de vigencia de *Typewriters*, la Comisión rehusó incluir a Brother U.K. dentro de la “industria de la Comunidad”, entre otras, sobre la base de que Brother Japan todavía sigue siendo un fabricante y exportador “potencial” de máquinas de escribir electrónicas.<sup>43</sup>

#### IV. LA VALORACIÓN DE PERJUICIO “SUBSTANCIAL”

##### 1. *Ausencia de perjuicio, perjuicio y perjuicio “substancial”*

No hay una definición clara, en la práctica de la Comunidad Europea, acerca de lo que constituye perjuicio substancial como concepto opuesto a perjuicio no substancial. En unos pocos casos, las autoridades de la Comunidad Europea concluyeron el procedimiento con una resolución en el sentido de que, aunque hubo perjuicio, éste no fue substancial. Por ejemplo, en el caso *Standard Wood Particle Board*, la Comisión estableció que:

42 LAECs (Japón) O.J. (1992), L 152/22.

43 *Electronic Typewriters (Japón)*, O.J. (1993) L 157/76.

La Comisión encontró, sin embargo, ejemplos regionales aislados de depresión de precios que pudieron ser atribuidos a ciertas de las importaciones en cuestión, pero el efecto perjudicial de estas importaciones sobre los precios estaba restringido tanto en tiempo como a las áreas inmediatas del puerto de entrada y, tomando en cuenta las cantidades involucradas, no pudo ser considerado substancial sobre una base de la Comunidad.<sup>44</sup>

En el Anexo se presentan tablas que muestran los factores tomados en cuenta en determinaciones de perjuicio en la Comunidad Europea en el periodo 1991-1993, en actuaciones *antidumping*. En tanto que en estas tablas, en un considerable número de casos, todos los factores indican consistentemente la existencia de perjuicio substancial, dichas tablas muestran también que en algunos casos los factores apuntan en diferentes direcciones o que las indicaciones de perjuicio no son fuertes.

La demarcación de lo que constituye perjuicio substancial no es clara, como será mostrado en el resumen global de la interpretación de las autoridades de la Comunidad Europea de los factores que deben ser considerados para la determinación de perjuicio substancial.

### A. Volumen

Las autoridades de la Comunidad Europea, examinan rutinariamente la evolución del volumen de importaciones sobre un periodo de tres a cuatro años. En la mayoría de los casos en los cuales fue determinado perjuicio substancial, fue establecido un aumento en el volumen de las exportaciones en términos absolutos y/o relativos.<sup>45</sup> Sin embargo, una disminución en el volumen absoluto no precluye una determinación de perjuicio donde la proporción del mercado no disminuyó, sin embargo, debido a la contracción de la demanda,<sup>46</sup> o donde la proporción del mercado permaneció importante.<sup>47</sup> Proporciones mínimas del mercado

44 *Standard Wood Particle Board* (Bulgaria, Checoslovaquia, Polonia, Rumania, Unión Soviética, España, Yugoslavia) O.J. (1991) L 16/34, *Hammers (China)* O.J. (1986) L 29/36.

45 Ver Tablas en el Anexo.

46 Ver, por ejemplo, *Clogs* (Suecia), O.J. (1985) L 286/12.

47 Ver, por ejemplo: *Pocket Lighters* (Japón, China, Corea, Tailandia) O.J. (1991) L 133/20 (en lo que concierne a Corea, las importaciones cayeron de 24.3 millones de unidades en 1988 a 7.8 millones de unidades en 1989 pero, sin embargo, las importaciones de Corea fueron acumuladas y se resolvió que causaron perjuicio; *Rollerchains* (Unión Soviética, China), O.J. (1985) L 217/17.

DETERMINACIÓN DE PERJUICIO EN LOS PROCEDIMIENTOS 465

(menos del 1.5%) pueden conducir a determinaciones de ausencia de perjuicio.<sup>48</sup>

Aunque el artículo 4(2) (a) de la reglamentación *antidumping* de la Comunidad Europea se refiere al examen del volumen de las "importaciones objeto de *dumping* o de subsidio", las autoridades no distinguen normalmente entre el volumen de importaciones objeto o no de *dumping*. Para los años que precedieron al periodo de investigación, las autoridades de la Comunidad Europea meramente supusieron que esas importaciones deben haber sido también objeto de *dumping*. Para el periodo de la investigación, puesto que el margen de *dumping* es calculado en la Comunidad Europea comparando un valor normal promedio ponderado con las ventas de exportación sobre una base de transacción por transacción, los datos sobre el volumen de las exportaciones objeto y no objeto de *dumping* son fácilmente obtenibles. Sin embargo, las autoridades de la Comunidad Europea cuentan como objeto de *dumping* todas las importaciones de fabricantes para las cuales fue establecido un promedio ponderado de margen de *dumping*. La distinción entre importaciones objeto o no de *dumping* es importante en los casos en los cuales sólo una pequeña porción de las ventas (de unos pocos modelos o tipos) ha sido probado que fue objeto de *dumping*, lo que conduce a un bajo margen de promedio ponderado de *dumping*. En tales casos, el volumen de importaciones objeto de *dumping* es insignificante, comparado con el volumen total de importaciones, lo que arroja dudas sobre los aspectos de causalidad. En los casos en los cuales este argumento fue hecho valer, no fue aceptado por las autoridades de la Comunidad Europea.<sup>49</sup>

Más aún, es práctica standard en la Comunidad Europea recurrir a la acumulación de exportador y país exportador, para la evaluación del volumen de importaciones. En el caso *Technoin-*

48 Ver, por ejemplo: *Audio Tapes in Cassettes* (Hong Kong), O.J. (1991) L 119/35 (terminación, 1.6% de porción del mercado; *Cotton Yarn* (Brasil, Egipto, Turquía, India, Tailandia), O.J. (1991) L 271/17 (terminación para India 0.7%; Tailandia 0.1%) *Dense Sodim Carbonate* (U.S) O.J. (1990) L 283/38 (terminación: 1.4 por ciento de porción del mercado, considerada insignificante); *NPK Fertilizars* (Hungría, Polonia, Rumania, Yugoslavia) O.J. (1990) L 188/63 (terminación: Hungría 0.58 por ciento; Polonia: 0.25 por ciento; Rumania: 0.15 por ciento; pero el 1.94 por ciento de Yugoslavia no fue considerada explícitamente de *minimis*).

49 La discusión fue suscitada en *Synthetic Fibres of Polyester* (India, Corea), O.J. (1993) L 9/92, aunque no fue discutida en la reglamentación.

*torg*, la Corte sostuvo, en términos generales la práctica de la acumulación de exportador y país exportador y estableció que:

En lo que se refiere al número de unidades exportadas por *Technointorg*, debe quedar establecido que, de acuerdo con el artículo 4(2) de la Regla No. 2176/84, el volumen de la importación es solamente uno de los factores que deben tomarse en consideración a fin de determinar el perjuicio.

Debe también tenerse presente que donde, como en este caso, los productos objeto de *dumping* vienen de diferentes países, es necesario, en principio, evaluar los efectos combinados de tales importaciones. Es consistente con los objetivos de la Regla No. 2176/84 que las autoridades de la Comunidad deban ser capaces de examinar el efecto sobre la industria de la Comunidad de la totalidad de tales importaciones y, consecuentemente, de tomar las acciones apropiadas contra todos los exportadores, aun si el volumen de las exportaciones de cada exportador individual, sea relativamente pequeño.<sup>50</sup>

Aunque es una práctica standard, la acumulación por país no es automática. En algunos casos, las importaciones originadas en ciertos países han sido desacumuladas, conduciendo a Resoluciones de ausencia de daño. Por ejemplo, en el caso *Cotton yarn*, las importaciones originadas en India y Tailandia no fueron acumuladas con las importaciones originadas en Egipto, Turquía y Brasil, debido a las pequeñas porciones del mercado de las exportaciones de India (0.7%) y Tailandia (0.1%).<sup>51</sup> En el caso *Synthetic Fibers of Polyester* las importaciones originadas en Alemania Oriental fueron desacumuladas, debido a la disminución de importaciones objeto de *dumping* de Alemania Oriental y al nivel más bajo de reducción desleal.<sup>52</sup> Las exportaciones de fabricantes de Estados Unidos fueron desacumuladas porque las características físicas de sus productos eran generalmente diferentes, y por la

50 Casos unidos 294/86 y 77/87 *Technointorg v. Commission y Council*, ECR C1988), 6077, en 6116.

51 *Cotton Yarn* (Brasil, Egipto, Turquía, Tailandia), O.J. (1991) L 217/17. Ver también *Hardboard*, en el que las importaciones de Bulgaria representando una porción del mercado de 0.2% en el periodo de la investigación, y que nunca había excedido 0.7%, fueron desacumuladas. Las importaciones originadas en Rumania, representando solamente una porción del mercado de 0.8% en el periodo de la investigación, pero que habían sido 'tradicionalmente más altas', fueron acumuladas y se consideró que contribuyeron al perjuicio. *Hardboard* (Bulgaria, Checoslovaquia, Finlandia, Hungría, Noruega, Polonia, Rumania, España, Suecia, Unión Soviética), O.J. (1982) L 181/19.

52 *Synthetic Fibres of Polyester* (China, Checoslovaquia), O.J. (1982) L 19/26.

ausencia de competencia con la producción de la Comunidad y con otras importaciones en términos de niveles de precio.<sup>53</sup>

Una cuestión interesante es también si el perjuicio substancial puede ser establecido en casos en los que hay ya restricciones cuantitativas en el lugar, sobre importaciones bajo diferentes regímenes (como la MFA), que son precisamente planeados para prevenir el acontecer de un impacto de importaciones perjudicial para la industria de la Comunidad. En el caso *Acrylic Fibres*, el Consejo consideró que:

... puesto que la fibra acrílica discontinua, cardada, peinada o preparada de otra manera, es uno de los productos cubiertos por el convenio entre la Comunidad Europea y Rumania, sobre comercio en productos textiles, convenio que establece cantidades límites convenidas para esta categoría de productos, así como procedimientos especiales, esta categoría de productos debería ser excluida, por lo pronto, de cualquier medida emprendida en relación con Rumania.<sup>54</sup>

En casos subsecuentes, las autoridades de la Comunidad Europea cambiaron su actitud. Por ejemplo, en el caso *Cotton Yarn*, la Comisión de la Comunidad Europea estableció que:

La Comisión ha examinado también el argumento que alega que, debido a la existencia de restricciones cuantitativas aplicadas a las importaciones del producto en cuestión originado en los países involucrados, ningún perjuicio pudo ser causado a la industria de la Comunidad por estas importaciones. La Comisión considera, a este respecto, que las restricciones cuantitativas protegen a la industria de la Comunidad del excesivo volumen de importaciones, pero no puede prevenir el perjuicio que resulta de prácticas comerciales injustas, tales como importaciones *dumping* a precios muy bajos.<sup>55</sup>

## B. Reducción desleal de precios

La existencia de reducción desleal de precios ha sido establecido en casi todos los casos en los cuales se determinó la existencia

53 *Synthetic Fibres of Polyester* (México, Rumania, Taiwan, Turquía, Estados Unidos) O.J. (1988) L 151/52.

54 *Acrylic Fibres* (Israel, México, Rumania, Turquía), O.J. (1986) L 272/33.

55 *Cotton Yarn* (Brasil, Egipto, Turquía, India, Tailandia), O.J. (1991) IL 271/17, en 26.

de perjuicio substancial.<sup>56</sup> A este respecto, debe ser apreciado que la reducción desleal de precios no es necesariamente establecido por la comparación de los precios existentes en el mercado. En el caso *Typewriters*, la Corte Europea de Justicia condonó el hecho de que la reducción desleal de precios previsto en el artículo 4 (2)(b) de la Reglamentación *Antidumping* de la Comunidad Europea, no fue establecido con referencia a los precios vigentes de los fabricantes de la Comunidad, sino con referencia a los precios meta. Estos precios meta habían sido establecidos añadiendo un 10% de utilidad sobre ventas al costo total de producción de los modelos de cada fabricante de la Comunidad.<sup>57</sup> La Corte resolvió que:

Debe ser tenido presente que las instituciones fueron incapaces de determinar el perjuicio hasta que la queja fue interpuesta por los fabricantes de la Comunidad el 15 de febrero de 1984, en tanto que de los documentos presentados ante la Corte, se desprende que la industria de la Comunidad ya había desde algún tiempo antes, comenzado a sentir los efectos de las importaciones japonesas, que fueron subsecuentemente la materia del Procedimiento *anti-dumping*. Los precios de los productos de la Comunidad durante 1984 ya no pudieron, por lo tanto, ser usados para la determinación del perjuicio dentro del significado del artículo 4 de la Regla No. 2176/84, puesto que los mismos ya habían sido reducidos desde hacía un tiempo, con la intención de resistir la creciente presión de las importaciones japonesas. A la luz de las consideraciones anteriores, la determinación del precio que habría logrado dentro de la Comunidad si no hubiera sido sujeto durante un largo periodo a la presión hacia abajo de las importaciones japonesas, es la única manera de asegurar que la comparación proporcionada por el artículo 4(2) de la Regla No. 2176, no sea privada de sentido.<sup>58</sup>

La reducción desleal de precios juega también un papel importante en la determinación del nivel de impuestos, como será discutido más adelante en este artículo.<sup>59</sup>

56 Ver Tablas en Anexo.

57 Los productores de la Comunidad habían alegado que era de requerirse una utilidad entre 18 y 20 por ciento de la cantidad de importaciones. *Electronic Typewriters* (Japón), O.J. (1985) L 163/1, en 8.

58 Casos 260/85 y 106/86, *TEC v. Council*, ECR (1988) 5855, en 5923-24.

59 Ver el punto 7.



## DETERMINACIÓN DE PERJUICIO EN LOS PROCEDIMIENTOS 469

### C. Impacto sobre la industria de la Comunidad

En el caso *Typewriters*, la Corte estableció que las instituciones de la Comunidad no están obligadas a examinar todos los factores enumerados en el artículo 4(2)(c) de la regla *antidumping* de la Comunidad Europea<sup>60</sup> para evaluar el impacto sobre la industria de la Comunidad.<sup>61</sup> La mayor parte de las resoluciones de perjuicio se refieren a la erosión o depresión de precio, a la disminución en utilidad, o a pérdidas, disminuciones en la producción y en las ventas.<sup>62</sup>

Las consecuencias positivas en relación a cualquiera de estos factores, no necesariamente precluyen una resolución de perjuicio substancial.<sup>63</sup>

60 Más o menos corresponde al artículo 3(3) del Código *Antidumping* del GATT.

61 Casos unidos 177 y 300/85 *Canon v. Council*, ECR (1988), 5731, en 5808. La Corte estableció: “Si, al evaluar el impacto del *dumping* sobre la industria de la Comunidad, no examinaron todos los factores económicos relevantes mencionados en la lista contenida en el artículo 4(2)(c), debe ser tenido presente que se desprende de los términos usados en esa resolución que la lista es solamente indicativa, y que las instituciones quedaban, por lo tanto, libres para adoptar el punto de vista de que los factores más relevantes contenidos ahí eran en sí mismo una base suficiente para formarse un criterio.”

62 Ver tablas en el Anexo.

63 En *Tungsten Oxide and Tungsten Acid* (China), O.J. (1990) L 85/29, la Comisión impuso impuestos *antidumping* a pesar de una mejoría en el resultado financiero de la industria de la Comunidad en 1987 y 1988. Sin embargo, las utilidades habían caído en términos absolutos como resultado de la disminución de las ventas. La reducción en la producción no es requisito necesario para resolver que se produjo un perjuicio. Ver, por ejemplo, *Linear Tungsten Halogen Lamps* (Japón), O.J. (1990) L 188/10, en cuyo caso fue establecido el perjuicio substancial a pesar de un aumento en la producción de no menos de 72% entre 1985 y el periodo de la investigación (1º de julio de 1988 a 30 de junio de 1989). El consumo había aumentado en 300% durante este periodo, lo que resultó en una considerable pérdida de la porción de mercado para los fabricantes de la comunidad. En el caso de *Typewriters*, la Corte rechazó el argumento de que el perjuicio no podía haber sido determinado puesto que las ventas de los fabricantes aumentaron en términos absolutos. La Corte sentenció que: “Aunque los fabricantes de la Comunidad aumentaron sus ventas en términos absolutos, no mantuvieron su porcentaje de porción en el mercado que se estaba expandiendo muy rápidamente. Las instituciones tenían derecho, por lo tanto, para concluir que el *dumping* (cometido) por los fabricantes japoneses había impedido una tendencia mucho más favorable en las ventas de las compañías europeas.” Casos unidos 277 y 300/85, *Canon v. Council*, ECR(1988) 5795, en 5808. Ver, por ejemplo, también *Lighters* (Japón, China, Corea, Tailandia) O.J. (1991) L 133/20 (en el que las ventas de los fabricantes de la Comunidad aumentaron en términos absolutos, pero su porción del mercado disminuyó en un 18% en un periodo de cuatro años). En el caso *DRAMs* (Corea), la Comisión estableció que había perjuicio substancial a pesar de un aumento en las ventas y en la porción del mercado, sobre la base de las significativas pérdidas económicas sufridas por la industria de la Comunidad: O.J. (1992) L 272/20.

### D. *Amenaza de perjuicio*

El análisis de los casos de la Comunidad Europea en los cuales la amenaza de perjuicio fue discutida en cierto detalle desde el 1 de enero de 1980 al 31 de diciembre de 1992,<sup>64</sup> revela que la Comisión raramente ha basado una resolución de perjuicio solamente en la amenaza.<sup>65</sup>

En un número de casos, sin embargo, fueron adoptadas medidas en una resolución conjunta de perjuicio y amenaza de perjuicio.<sup>66</sup>

Este ha sido el caso especialmente en los procedimientos de revisión de vigencia.<sup>67</sup>

Para determinar la existencia de una amenaza de perjuicio, las autoridades de la Comunidad han atendido en particular a la evolución de las porciones del mercado de los países bajo investigación, su capacidad de producción, su capacidad de grado de utilización, así como su perspectiva futura, en particular, la probabilidad de que las exportaciones a la Comunidad llegaran a aumentar.<sup>68</sup>

## V. RETARDO SUBSTANCIAL

Hasta ahora, no ha habido caso alguno en la Comunidad Europea en el que se hayan impuesto sanciones solamente sobre la base de retardo substancial. En el caso DRAMs, la Comisión estableció tanto la existencia de perjuicio substancial como la existencia de retardo substancial; pero luego dejó abierta la que constituía la base precisa para imponer sanciones.<sup>69</sup>

64 Ver, por ejemplo, *Iron and Steel Coils* (Argelia, México, Yugoslavia) O.J. (1991) L 350/11 (rechazo); *Singlephased Two-speed Electric Motors* (Bulgaria, Rumania, Checoslovaquia), O.J. (1990) L 202/47 (terminación); *Hardboard* (Finlandia, Argentina, Suiza, Yugoslavia) O.J. (1990), 138/46; *Portland Cement* (Yugoslavia), O.J. (1991) L 16/34 (terminación); *Dicumyl Peroxide* (Taiwan, Japón) O.J. (1989) L 317/49 (terminación) Taiwan, empresa Japón; *Tungsten Metal Power* (China, Corea), O.J. (1990) L 83/124 (terminación); *Mica* (Japón), O.J. (1989) L 284/45 (terminación).

65 Pero ver, por ejemplo, *Herbicide* (Rumania), O.J. (1986) L 26/107.

66 Ver, por ejemplo, *Ferro-Silicon* (Brasil) O.J. (1991) L 111/1; *Small Screen Colour Televisions* (Corea) O.J. (1989) L 314/61; *Video Cassette Recorders* (Corea) O.J. (1988) L 240/5; *Acrylic Fibres* (Israel, México, Rumania, Turquía), O.J. (1986) L 272/29.

67 Ver, por ejemplo, *Oxalic Acid* (Brasil) O.J. (1990) L 184/17; *Ball Bearings* (Japón, Singapur) O.J. (1990) L 256/1; *Dicumyl Peroxide* (Taiwan) O.J. (1989) L 317/49; *Barium Chloride* (China, Alemania Oriental), O.J. (1991) L 60/1.

68 Ver, por ejemplo, *Ferro Silicón* (Brasil) O. J. (1991) L111/L 350/11.

69 DKAMs (Japón), O.J. (1990) L 205, en 21.

El hecho de que para entonces habían ya sido negociados arreglos favorables por los exportadores japoneses dio lugar a que hubiera poco incentivo para que alguien cuestionara la conveniente ambigüedad en el razonamiento de la Comisión.

En el caso *Mechanical Wrist Watches*, el argumento en el sentido de que la repetición de las sanciones causaría retardo substancial para el “restablecimiento” de la industria de la Comunidad, no fue aceptado sobre la base de que era poco probable que cualquier nuevo fabricante de la Comunidad se colocara en el extremo inferior del mercado, donde las importaciones rusas estaban compitiendo.<sup>70</sup>

## VI. CAUSALIDAD

En términos generales, las resoluciones de perjuicio dictadas en años recientes en la Comunidad Europea contienen consideraciones más detalladas del aspecto de causalidad.

Las autoridades de la Comunidad Europea infieren la relación causal a partir de la prueba de que el empeoramiento de la situación de la industria de la Comunidad coincidió con un aumento de importaciones y con la existencia de reducción desleal de precios. Más aún, el examen de la causalidad consiste en la eliminación de “otros factores” como la causa para el “perjuicio substancial” sufrido por la industria de la Comunidad.<sup>71</sup>

En unos pocos casos, las autoridades de la Comunidad Europea han establecido que el perjuicio substancial sufrido por los fabricantes de la Comunidad no fue causado por las importaciones supuestamente objeto de *dumping*. Por ejemplo, en las actuaciones de revisión de vigencia concernientes al caso *Electronic Typewriters*, la Comisión estableció que cualquier factor negativo en relación con la situación de la industria de la Comunidad era debido a su propia reestructuración (relocación de fabricación en terceros países) y no a las importaciones originadas en Japón.<sup>72</sup>

El caso “Extramet” es también digno de mención. Allí, un importador independiente cuestionó la validez de la Reglamentación del Consejo que imponía impuestos definitivos al calcio metálico originado en China y en la entonces llamada Unión Soviética. La Corte Europea de Justicia concedió la apelación sobre la base

70 *Mechanical Wrist Watches* (Unión Soviética), O.J. (1990) L 256/11.

71 Ver, por ejemplo, *Pocket Lighters* (Japón, China, Corea, Tailandia), O.J. (1993) L 133/20, en 25.

72 *Electronic Typewriters* (Japón) O.J. (1993) L 157/79.

de que las Instituciones de la Comunidad no habían examinado adecuadamente si *Pechiney* (el único productor de la Comunidad Europea) se había auto-infligido el juicio al no proveer a *Extramet* con calcio metálico. *Extramet* había alegado que si *Pechiney* le hubiera vendido el calcio metálico a *Extramet*, *Pechiney* no hubiera sufrido una caída en su producción durante el periodo de la investigación, y las importaciones de la Unión Soviética y de China hubieran sido sólo la mitad, lo que hubiera sido sólo una porción mínima del mercado de la Comunidad Europea.<sup>73</sup>

La Comisión ha puesto atención, también, en un número de casos, al volumen y precios de las importaciones originadas en países no señalados responsables en la queja. En tales casos, a fin de aplicar sanciones sobre una base no discriminatoria, la Comisión ha confrontado a los quejosos con la opción de extender el caso a otras importaciones, o terminar el procedimiento.<sup>74</sup>

Finalmente, debe señalarse que las autoridades de la Comunidad Europea no han emprendido realmente un análisis de imagen. La única excepción consiste en que, en casos en los cuales los márgenes de *dumping* fueron establecidos como de *minimis* (alrededor de 1% o menos), ha sido generalmente concluido que tales márgenes no era probable que causaran perjuicio substancial.<sup>75</sup>

## VII. LA REGLA DEL IMPUESTO MENOR; DESAGRAVIO LIMITADO A LA REPARACIÓN DEL PERJUICIO

Las consideraciones de perjuicio juegan también un papel importante en la Comunidad Europea, en cuanto han influido en determinar el nivel de impuestos *antidumping*. El artículo 8:1 del Código *Antidumping* del GATT, implementado por la Comunidad Europea<sup>76</sup> y el artículo 13(3) de la Reglamentación *Antidumping* de la Comunidad Europea, establecen que:

73 Caso 358/89, *Extramet v. Council*, Resolución del 11 de junio de 1992 (todavía no reportada).

74 Ver, por ejemplo, *Certain Tube and Pipe Fittings* (Brasil, Taiwan, Yugoslavia, Japón) O.J. (1986) L 313/20; *Nickel* (Unión Soviética), O.J. (1983) L 286/29.

75 Ver *Clogs* (Suecia), O.J. (1985) L 268/11 y O.J. (1986) L 32/2 (para un exportador: 0.3 por ciento); *Non-alloyed Unwrought Aluminum* (Egipto), O.J. (1983) L 161/13 (0.3%); ver también *Bycicles* (Taiwan), O.J. (1993), O.J. (1983) L 286/29.

76 GATT B.I.S.D. 26 Suppl., 171 (1979).

DETERMINACIÓN DE PERJUICIO EN LOS PROCEDIMIENTOS 473

... la cantidad de impuestos (antidumping) no excederá al margen de dumping estimado provisionalmente o finalmente establecido...; deberá ser reducido si tal impuesto menor fuera adecuado para eliminar el perjuicio.

Las autoridades de la Comunidad Europea son así requeridas en todo caso para que evalúen el nivel de impuestos necesario para reparar el perjuicio.

En tanto que no es posible, dentro de los límites de este artículo, incluir un resumen detallado de la práctica de la Comunidad Europea respecto del cálculo de márgenes de perjuicio,<sup>77</sup> debe hacerse notar que los cálculos de margen de perjuicio indirectamente arrojan luz sobre los aspectos de casualidad del caso.

Las autoridades de la Comunidad Europea típicamente calculan los márgenes de perjuicio comparando los precios de reventa de las importaciones con los precios meta para modelos comparables de los fabricantes de la Comunidad Europea, que consisten en el costo completo de la fabricación, más un margen de utilidad normal.

La reducción desleal de precios así establecida es calculada con porcentaje del valor CIF de los artículos importados, de lo que resulta el margen de perjuicios.<sup>78</sup> Esta metodología, aunque no perfecta, es probablemente la menos controvertible, puesto que establece también, al mismo tiempo, el factor de causalidad, esto es, hasta qué grado los precios (inferiores) de los productos importados impiden a la industria de la Comunidad operar a niveles de precios normales (no perjudiciales).<sup>79</sup> Donde este ejercicio no produjo significantes márgenes de perjuicio, las autoridades de la Comunidad Europea han recurrido a veces a metodologías de cálculo más creativas.

Por ejemplo, en los casos *Compact Disc Players*<sup>80</sup> y *Audio Cassettes*,<sup>81</sup> los márgenes de perjuicio que fueron establecidos, no esta-

77 Ver Vermulst, Waer, "El cálculo de los márgenes de perjuicio en los procedimientos *antidumping* de la EC," 25 *Journal of World Trade*, Núm 6,5 (1991).

78 Ver, por ejemplo, *Electronic Typewriters* (Japón), O.J. (1984) L 163/1.

79 Por supuesto, es necesario una evaluación separada de hasta qué grado estos precios (inferiores) son derivados de *dumping*/subsidios o ventajas comparativas costo/precio.

80 *Compact Disc Players* (Japón, Corea), O.J. (1989) L 205/5 (provisional) y O.J. (1991) L 119/35.

81 *Audio Tapes in Cassettes* (Japón, Corea, Hong Kong), O.J. (1990) L 313/5 (provisional) y O.J. (1991) L 119/35.

ban en un eslabón directo entre niveles de precios de productos importados y los precios normales de venta (precios meta) para los fabricantes de la Comunidad, porque la prueba de reducción desleal significativa de precios apareció más problemática en estos casos.<sup>82</sup> Por lo tanto, la evidencia de causalidad en estos casos puede también ser cuestionada.

### VIII. ASPECTOS PROCEDIMENTALES

Actualmente, en la Comunidad Europea, el mismo equipo de funcionarios de la Comisión de la Comunidad Europea es el que examina los aspectos de *dumping* y de perjuicio de un caso. La información usada en la investigación de perjuicio consiste en cuestionarios enviados a los fabricantes de la Comunidad (comprobados en subsecuentes visitas de verificación) y en secciones en el cuestionario de exportadores.<sup>83</sup>

Además de estudiar las respuestas escritas a esos cuestionarios sobre la cuestión de perjuicio, la Comisión también concede audiencias sobre el mismo tema a las partes interesadas que lo solicitan. Las audiencias son conducidas de una manera bastante informal.

El mayor problema para las partes interesadas (especialmente exportadores) para presentar argumentos inteligentes en la cuestión de perjuicio, es que hay solamente un acceso muy limitado a los datos usados por la Comisión en su determinación de perjuicios. No hay sistema de orden protector, esto es, no hay una verdadera oportunidad de verificar la exactitud de los hechos como son establecidos por la Comisión. Los exportadores tiene que confiar en la escasa, y a menudo no muy significativa, información asentada en las versiones no confidenciales de las respuestas, y escarbar en búsqueda de cualquiera otra información que pueda ser encontrada en el mercado del producto.

Hace unos pocos años, la Comisión consideró dividir las investigaciones en *dumping* y perjuicios.

Los planes para hacerlo así no fueron llevados a cabo. Sin embargo, la Comisión de la Comunidad Europea está ahora re-

82 Ver Vermulst, Waer: *op. cit.*, *supra* nota 77, en 22.

83 Solicitando datos sobre volumen y valor de las exportaciones en los últimos (tres o cuatro) años, así como datos de capacidad y precios de exportación.

considerando la cuestión, aunque parece sólo un intento de acelerar los procedimientos *antidumping*.<sup>84</sup>

## IX. CONCLUSIONES

Es claro que la práctica en uso para la investigación de perjuicio no es perfecta y admite mejoramiento. La apreciación de dicha práctica depende mucho, por supuesto, de las partes involucradas y de los procedimientos *antidumping*.

*El punto de vista de los administradores; ¿se requiere suficiente flexibilidad?*

Desde el punto de vista de los administradores (la Comisión de la Comunidad Europea), la práctica actual es bastante satisfactoria. El concepto de perjuicios no es definido demasiado restrictivamente, dejando, por lo tanto a las autoridades administrativas suficiente discrecionalidad para examinar cada caso por sus méritos. Las mejoras en los procedimientos, tales como el examen detallado por las parte interesadas de la información confidencial, bajo un sistema de orden protector podrían solamente retrasar más las actuaciones y añadir poco en substancia, porque puede suponerse que la Comisión de la Comunidad Europea confía en que puede obtener correctamente los hechos, aun sin control de una tercera parte.

*El punto de vista de los exportadores: ¿demasiada discrecionalidad?*

Los exportadores pueden encontrar que las reglas actuales sobre perjuicios son tan vagas que, fuera de algunos casos excepcionales, las autoridades administrativas pueden siempre determinar que se causó el perjuicio. La frase en el artículo 3(2) y 3 del Código *Antidumping* del GATT: “ni uno ni varios de estos factores puede, necesariamente, dar una guía decisiva” puede ser fácilmente usada para rechazar cualquier buen argumento que se haga valer en relación con cualquier número de factores considerados.<sup>85</sup>

84 Ver “Gran Bretaña busca rápidos sondeos de *dumping*”, *Financial Times* 4 de octubre de 1993.

85 Aunque es aplicado en la Comunidad Europea, al parecer es menos usado para pasar por alto factores negativos, si otros factores muestran un mejor cuadro de la salud de la industria.

Además, reglas más precisas sobre la definición de industria doméstica, y la exclusión de partes relacionadas, puede ser útil para frenar la discrecionalidad administrativa. Más aún, los exportadores pueden ser frustrados por los argumentos creativos alegados por las autoridades administrativas para subir la situación fáctica a un nivel hipotético. Por ejemplo, si el volumen de ventas de la industria doméstica ha aumentado de hecho, las autoridades pueden sostener que ello “habría aumentado aun más si no fuera por las importaciones objeto de *dumping*”, estirando con esto el concepto de perjuicio más allá de límites creíbles.

*El punto de vista de la industria doméstica: ¿Demasiado poco, demasiado tarde?*

La industria doméstica puede considerar al requisito de perjuicio, en sí mismo, como una verdadera condición cínica. En realidad, requiere que se sufran pérdidas en volumen de ventas y en utilidades antes de que, en primer lugar, pueda hacerse una petición de remedio contra prácticas comerciales desleales.

Puesto que es posible la aplicación retroactiva de impuestos *antidumping*, y no se conceden compensaciones por perjuicios, los exportadores gozan de demasiado tiempo de ventaja para conducir comercio indebido antes de que sobrevengan medidas correctivas. Mayor disposición de parte de las autoridades administrativas para actuar sobre “amenaza de perjuicio” y una reducción del tiempo requerido para imponer medidas provisionales, pudieran ser adelantos importantes.

*La nube en la niebla*

Aunque dentro de los límites de este artículo no se pueden abordar todas las posibles cuestiones y críticas, se pueden presentar algunas sugerencias para reformas. Sobre el tema, parece que una definición más precisa de los requisitos sobre perjuicios podría introducir las siguientes correcciones al Código *Antidumping* del GATT:

1. La “producción” doméstica podría ser definida con referencia a reglas de origen no preferenciales (que habría que armonizar). Se podría definir “una mayor proporción de la industria doméstica” para que significara “cuando menos 50 por ciento”.
2. En lo que respecta a la exclusión de partes relacionadas, se podrían establecer umbrales específicos para evitar excesiva dis-



crecionalidad y una posible parcialidad de las autoridades administrativas. Por ejemplo, los importadores de productos bajo investigación que representen más del 35% de sus reventas del producto, o su uso cautivo, deberían ser excluidos, sobre la base de que ellos se han beneficiado considerablemente con importaciones objeto de *dumping*. Consecuentemente, su cambio de opinión podría ser desestimado.<sup>86</sup> En cuanto a la exclusión de subsidiarias totalmente propiedad de extranjeros, esto podría ser permitido solamente cuando las mismas estén relacionadas con un “actual” (en oposición a “potencial”) fabricante o exportador del producto. De otra manera, un fabricante doméstico, controlado por extranjeros, nunca llegaría a calificar.

3. La frase “ni uno ni varios de estos factores pueden necesariamente ser guía” podría ser suprimida y sustituida por: “*todos los factores deben ser considerados en el balance.*”

4. En tanto que puede no ser posible proporcionar una definición exacta de lo que es “perjuicio substancial”, mayor claridad puede ser transmitida estableciendo lo que claramente no es perjuicio substancial. Por ejemplo, podría insertarse una provisión en el sentido de que: “el perjuicio substancial no será considerado que existe donde los productores domésticos no pudieron razonablemente haber proveído al mercado, tomando en consideración la capacidad, las proporciones normales de utilización de la capacidad de la industria, y el nivel normal de ventas de exportación a terceros países.”

Provisiones como ésta u otras posibles, podrían precluir determinaciones de perjuicio espurias, basadas en argumentos hipotéticos.

5. La versión Dunkel del Código del GATT de la Ronda de Uruguay anticipa una regla de volumen *de minimis* de 1 por ciento o de un 2.5 acumulado. Esto puede ser visto como una actitud más bien tímida al comercio mundial libre. Más audaz, por ejemplo, podría ser una provisión de “tajada de león” que establezca que no se considera que existe perjuicio substancial si la industria doméstica conserva todavía más de 80 por ciento del mercado doméstico.

Esto implicaría la aceptación por las partes contratantes de renunciar a medidas *antidumping* dentro de este umbral y tolerar

86 Para importaciones por debajo de este umbral, a las autoridades administrativas se les podría dejar cierto grado de discrecionalidad.

una penetración de importaciones de 20 por ciento (tanto de las objeto de *dumping* como de las legítimas) en cualquier mercado de productos dado. Dado que en algunas negociaciones del comercio bilateral, altas porciones del mercado para fabricantes domésticos, y bajos niveles de penetración de importaciones, sean vistas como evidencia de barreras comerciales ocultas, tal propuesta puede no ser tan extravagante.

Desde un punto de vista procedimental, la práctica de la Comunidad Europea puede ser mejorada con la introducción de un sistema de orden protector mediante el cual, el asesoramiento legal pudiera tener acceso a los datos confidenciales en los cuales se basa la valoración del perjuicio.

En realidad, la experiencia con los cálculos de *dumping* ha mostrado que fácilmente se introducen errores en los cálculos y en cuanto se refiere a la determinación de perjuicio, estos errores pueden no ser descubiertos. Para la industria doméstica, el tiempo requerido para que la Comisión de la Comunidad Europea adopte medidas provisionales es, claramente, demasiado largo (alrededor de 18 meses, a menudo, en un caso normal). La propuesta vigente en la Comunidad Europea, de imponer fechas límite para que las autoridades administrativas actúen dentro de nueve meses sería, cuando menos, un progreso.

VISTA GENERAL DE LOS FACTORES CONSIDERADOS EN LAS DETERMINACIONES DE PERJUICIO EN LOS PROCEDIMIENTOS ANTIDUMPING  
 ENTRE 1991 Y 1993 EN LA COMISIÓN ECONÓMICA EUROPEA

	1. VOLUMEN		2. PRECIOS		3. IMPACTO EN LA INDUSTRIA					4. MARGEN DE DANO (%)
	Absoluto	Relativo M/S (1989-1991)	Reducción Destac	Depresión de Precio	Producción	Ventas	Porción de Mercado	Utilidad	Consumo	
Ferro-Silicón de Polonia OJ L358/8 (1992) (provisional) OJ L369/1 (1992) (definitivo)	+ 1,812% (1989-1991)* * Cifra calculada el primer trimestre 1991	+ 1,600% (1989-1991)	5%		-40% (1989-1991)		-27% (1989-1991)	-26%	Permaneció estable	32%
Ferro-Silicón de Egipto OJ L138/8 (1992) (provisional) OJ L369/1 (1992) (definitivo)	+ 260% (1989-1991)* * Cifra calculada el primer semestre 1991	+ 355% (1989-1991)	12%		-40% (1989-1991)		-27% (1989-1991)	-26%	Permaneció estable	32%
Ferro-Cromo de Kazakstan, Rusia y Ucrania OJ L80/8 (1993) (provisional)	+ 158% (1/1988-POI)* *(POI): 1-7/91/30-6-92)	+ 140% (1/1988-POI)	54%	15%		-46% (1/1988-POI)	-49.6% (1/1988-POI)		+ 7.4% (1/1988-6/1992)	54%
Cloruro de Potasio de Belarus, Rusia, Ucrania OJ L110/9 (1992)(provisional) OJ L308/41 (1992) (definitivo)	+ 109% (1986-1990)* * Cifra calculada el primer semestre 1991	+ 111.7% (1986-1990)* * Cifra calculada el primer semestre 1991	3%	12%		-7.59% (ECUs) (1986-1990)* * Cifra calculada el primer semestre 1990	Permaneció estable aprox. 75%	-37.1% (1.90/6-90)	-4.3% (1986-1990) * Cifra calculada el primer semestre 1990	> 24%

	1. VOLUMEN		2. PRECIOS		3. IMPACTO EN LA INDUSTRIA					4. MARGEN DE DAÑO (%)
	Absoluto	Relativo M/S	Reducción Destale	Depresión de Precio	Producción	Ventas	Porción de Mercado	Utilidad	Consumo	
	+ 162% (1986-1989) -15% (1989-1990)	+ 129% (1986-1988) + 18% (1989-1990)	25.05% (China) (1-90/ 8-90) 27.5% (India) (1-90/ 8-90)		+ 4.6% (1986-1989) - 9.9% (1989-1990)	+ 9.3% (1986-1989) - 28.2% (1989-1990)	- 5.2% (1986-1989) - 6.9% (1986-1989)		15% (1986-1989) - 28% (1989-1990)	> 20.3% (CH) > 4.4% (India)
OJ L272/13 (1992) (provisional)	+ 2366% (megabits) (1986-1990) + 795% (ECLUS) (1986-1990)	+ 316% (megabits) (1986-1990) + 150% (ECLU) (1986-1990)	9.3% 20.7%	40% (1990)	+ 9% (1988-1990)		+ 20% (1990)		+ 450% (megabits) (1986-1990) + 250% ECLUs (1986-1990)	10.1%
OJ L112/20 (1993) (provisional)	+ 337% (1988-1991)	+ 348% (1988-1991)	20% 30%	6% (1988/1991)	- 25% (1988-1991)	- 25% (1988-1991)	- 26% (1988-1991)	- 1% (1990-1991)	- 3.6% (1989-1991)	20% 30%

	1. VOLUMEN		2. PRECIOS			3. IMPACTO EN LA INDUSTRIA					4. MARGEN DE DAÑO(%)
	Absoluto	Relativo M/S	Reducción Dólar	Depresión de Precio	Producción	Ventas	Porción Mercado	Utilidad	Consumo		
Tubos sin soldadura y tubos de hierro o acero no-aleado de Hungría OJL328/15 (1992) (provisional) OJL 126/34 (1993) (definitivo, en curso)	+ 80% (1988-POI)* *(POI:1-90/9-90)	+ 55% (1988-POI)	21.7%		+ 4.3% (1988-1989) - 10% (1989-POI)	- 9% (1988-POI)	- 6.1% (1988-POI)	Reducción de utilidades	Estable	21.7%	
Tubos sin soldadura y tubos de hierro o acero no-aleado de Polonia OJL328/15 (1992) (provisional) OJL 126/34 (1993) (definitivo, en curso)	+ 80% (1988-POI)* *(POI:1-90/9-90)	+ 650% (1988-POI)	10.8%		- 5.8% (1988-1991) - 10% (1990-1991)	- 9% (1988-1991)	- 6.1% (1988-POI)	Reducción de ganancias	Estable	10.8%	
Tubos sin soldadura y tubos de hierro o acero no-aleado de Croacia OJL328/15 (1992) (provisional) OJL 126/34 (1993) (definitivo, en curso)	+ 80% (1988-POI)* *(POI:1-90/9-90)	18% (1988-1991)	17.4%		- 5.8% (1988-1991) - 10% (1990-1991)	- 9% (1988-1991)	- 6.1% (1988-POI)	Reducción de ganancias	Estable	17.4%	
Óxido de Magnesio de China OJL282/23 (1992) (provisional)	+ 66.6% (1988-POI)* *(POI:7-90/6-91)	+ 52.3% (1988-POI)	37.7%	13%	- 8% (1988-POI)	- 9% (1988-POI)	- 15.1% (1988-POI)		+8% (1988-POI)	> 34%	
Magnesia Anticizada de China OJL282/15 (1992) (provisional)	+ 50.42% (1988-POI)* *(POI:7-90/6-91)	+ 82.3% (1988-POI)	+ 64%		- 38% (1988-POI)	- 15% (1988-POI)	- 37.8% (1988-POI)		+13.5% (1988-POI)	> 69%	

	1. VOLUMEN		2. PRECIOS		3. IMPACTO EN LA INDUSTRIA				4. MARGEN DE DAÑO (%)	
	Absoluto	Relativo M/S	Reducción Defiant	Depresión de Precio	Producción	Ventas	Porción de Mercado	Utilidad		Consumo
Bicicletas de China OJL270/12 (1993) (provisional)	+ 203% (1989-POI)* *POI:(8-90/ 8-91)	+ 128.2% (1989-POI)	48.8%		+ 4.8 (1989-POI)	+ 2% (1988-POI)	- 18.9% (1989-POI)	- 23% (1989- POI)	+ 82.3% (1989- POI)	> 34.4%
Cierta papel térmico de Japon OJL270/15 (1991) (provisional) OJL81/1 (1992) (definitivo) OJL81/22 (1992) (en curso)	+ 1,976% (1987-POI)*	+ 119% (1987-POI)	22.8%	Constante mente en descenso	- 8.5% (1989-POI)	+ 255% (1987-POI)	- 4% (1989-POI)	Pérdidas (1989- POI)	+ 537% (1987- 1990)	Juicio > 0% KZK > 10.3% Mitsubishi > 84.7% TMG > 94.8% Otro 54.9%
Encendedores de Japon OJL335/20 (1991) (provisional) OJL326/1 (1991) (definitivo)	+ 400.8% (1986-1989)	Importaciones Dumping Agregados + 218% (1986-1989)	11.51%	- 14% (1986- 1989)	- 3% (1986-1989)	+ 7.02%	- 22.8%	Resultados financieros empco- rados entre (1986- 1989)	+ 98.5 (1986- 1989)	95.7% JP Total

	1. VOLUMEN		2. PRECIOS		3. IMPACTO EN LA INDUSTRIA				4. MARGEN DE DAÑO (%)	
	Absoluto	Relativo M/S	Reducción Destal	Depresión de Precio	Producción	Ventas	Porción de Mercado	Utilidad		Consumo
Encendedores de bolsillo de China OJL133/20 (1991) (provisional) OJL326/1 (1991) (definitivo)	+ 600% (1986-1990)	Importaciones dumping agrícolas + 218% (1986-1989)	19.82%	- 14% (1986-1989)	- 3% (1986-1989)	+ 7.02%	-22.8%	Los resultados comenzaron entre (1986-1989)	+ 38.5% (1986-1989)	45.5% Gao Yao
Encendedores de bolsillo de Corea OJL133/20 (1991) (provisional) OJL326/1 (1991)	- 26.4% (1986-1990)* Exportaciones coreanas afectadas por la suspensión del beneficio GSP	Importaciones dumping agrícolas + 218% (1986-1989)	7.74%	- 14% (1986-1989)	- 3% (1986-1989)	+ 7.02%	-22.8%	Los resultados comenzaron entre (1986-1989)	+ 38.5% (1986-1989)	22.7% Samp
Encendedores de bolsillo de Tailandia OJL133/20 (1991) (provisional) OJL326/1 (1991) (definitivo)	+ 2.900% (1989-1990)	Importaciones dumping agrícolas + 218% (1986-1989)	Thai Merry Poltop	- 14% (1986-1989)	- 3% (1986-1989)	+ 7.02%	-22.8%	Los resultados comenzaron entre (1986-1989)	+ 38.5% (1986-1989)	36.18% Thai Merry
Fibra de poliéster de Tailandia, Indonesia, China, Turquía y Corea OJL326/7 (1991) (provisional, terminación para Corea) OJL387/1 (1992) (definitivo)	+ 124.3% (1986-1989) Tailandia, Taiwan, Indonesia, India, china + 36.8% (1986-1989) Corea	+ 156.7% (1986-1989) Tailandia, Indonesia, India, China	56.4%	EC Los productores tuvieron precios pero los costos aumentaron	- 22.47% (1986-1989)		- 12.6% (1986-1989)	+ 4.6% (1986-1987) -1.3% (1988) -5.9% (1989)		31.9% PLP Corea de Corea multimed

	1. VOLUMEN		2. PRECIOS		3. IMPACTO EN LA INDUSTRIA				4. MARGEN DE DAÑO (%)	
	Absoluto	Relativo M/S	Reducción Destac	Depresión de Precio	Producción	Ventas	Porción de Mercado	Utilidad		Consumo
3.5" microdisks de Japón, Taiwan y China OJL95/5 (1993) (provisional)	+ 110% (1988-POI) Importaciones agregadas de todos los países + 60% (Japón) (1988-POI) (POI:1-4-90/31-3-91)	- 9.1% (1988-POI) (desde 1989 las importaciones de Japón han sido progresivamente reemplazadas por la producción de las compañías japonesas en otros terceros países)	0.5% 16.6% 18.6% 20% Taiwan 22.02% 34.4% China	30%	+ 59.4% (1989-POI)		Permanencia estable 12%	- 8% (1989-POI)	+ 150% (1989-POI)	> 5.2% <40.9% Japón >20.4% TAW y China
Balanzas de comos de Japón OJL99/8 (1992) (provisional) OJL9/7 (1993) (definitivo)	+ 24% (1988-1990)	+ 21.67% (1988-1990)	9.4% Koyo 6.1% NTN		+ 9%* (1988-1990) * Cifras indexadas	- 15%* * Cifras indexadas	- 3.1%* * Cifras indexadas	- 14.2% (Francia, Alemania, GB para algunos modelos (1990) - 2.3% (todos los modelos base (1990) CE)	- 11.5% (1988-1990)	> 6% NTN >12.4% Koyo y otros



	1. VOLUMEN		2. PRECIOS			3. IMPACTO EN LA INDUSTRIA					4 MARGEN DE DAÑO (%)
	Absoluto	Relativo N/S	Reducción Destinat	Depresión de Precio	Producción	Ventas	Porción de Mercado	Utilidad	Consumo		
Capacitores electrónicos de aluminio de japon OJL152/22 (1992) (provisional) OJL 573/1 (1992) (definitivo)	+ 57% (1988-1990)	- 11.5% (1988-1990)	83.7% 62.7%		+ 41.5% (1988-1990)	Ligera disminución (1988-1989) y estable (1989-1990)	Disminución muy substancial en 1989 términos de valor (1988-1990)	- 6.05% 1988 - 2.06% 1989 - 15.2% 1990	+ 13% (1988-1990)	83.6% - 129.9%	
OJL330/16 (1990) (provisional) OJL134/1 (1991) (definitivo)	Cifra omitida secretos comerciales (aumentado)	Cifra omitida secretos comerciales	6% (1988-1989)	7.6% (1988-1989)	Hasta 1986/87 exportadores de EUA y japon se beneficiaron de protección de patentes en la EC. Cuando la patente expiró la compañía Hollana Sweet-ener inició operaciones	Cifra omitida, secretos comerciales (aumentado)	Cifra omitida, secretos comerciales (aumentado)	Pérdidas	+ 215% (1986-1989)	< 100%	
Salmon del Atlántico de Noruega OJL69/32 (1991) (terminación)	+ 179.5% (1986-1989)	Permanente estable en 60% (1986-1989) + 1.66% (1988-1989)	2% 37% F 9% 89% NIL 3% 25% D	29.6% (1989) al calcular costos de producción más un 15% de margen de utilidad	Dado que el salmón es un producto alimenticio no se hace distinción entre producción y ventas	+ 187% (1986-1989)	- 2.3% (1989)	Solo un productor tuvo pérdidas 1988 2/3 de los productores -0.3% -69% (1989)	+ 189.74% (1986-1989)	Gobierno noruego adoptó medidas para restringir volumen de exportaciones	

	1. VOLUMEN		2. PRECIOS		3. IMPACTO EN LA INDUSTRIA					4. MARGEN DE DAÑO (%)
	Absoluto	Relativo M/S	Reducción Destal	Depresión de Precio	Producción	Ventas	Porción de Mercado	Utilidad	Consumo	
Filo de algodón de Brasil, Egipto, Turquía, Tailandia e India OJL271/17 (1991) (provisional, terminación para Tailandia e India) OJL82/1 (1992) (definitivo, terminación para Egipto)	+ 8.3% (1986-1989)	+ 6.14% (1986-1989)	2.6% Brasil 7.5% Brasil 9.2% Egipto 17.6% Egipto 4.7% Turquía 24.5% Turquía	11.2% Brasil* 36.2% Brasil*	+ 5% (1986-1989)	+ 7.83% (1986-1989)	+ 1% (1986-1989)	+ 8.9% (1986-1988) 7.7% (1986-1988) -1.8% (1988) -5.7% (1989) -14% (1986-1989) Sólo 4 de las compañías inveti-gadas (4.8% CE m/s) mostraron utilidades en 1989 entre 2% -5%	+ 2.6% (1986-1989)	> 25.3% Brasil > 12.5% Egipto > 15.8% Turquía
Videocintas en casettes de China OJL106/15 (1991) (provisional) OJL293/2 (1991) (definitivo)	+ 123% (1986-1987) + 368% (1987-1988) + 400% (1988-1989)* Aranceles antidumping fueron impuestos a los casettes de video de Hong Kong y Corea	+ 3.020% (1986-1989)	59.9% (1989)	28.6% (1986-1989) para el VHS E-180	- 52.3% (1986-1989)	Valor en las ventas incre-mento li-geramente + 1.63% (1986-1989)	- 9.1% (1986-1989)	- 1.55% (1986) - 15.84% (1987) - 0.84% (1988) + 1.86% (1989)	+ 67.9% (1986-1989)	25.8%

	1. VOLUMEN		2. PRECIOS		3. IMPACTO EN LA INDUSTRIA					4. MARGEN DE DAÑO (%)
	Absoluto	Relativo M/S	Reducción Destac	Depresión de Precio	Producción	Ventas	Porción de Mercado	Utilidad	Consumo	
Radio receptores de Corca OJL34/8 (1992) (provisional) OJL222/8 (1992) (definitivo)	+ 184% (1985-POI)* *POI:(5-89/4-90)	+ 77% (1985-POI)	Hasta 41%	"erosionado"	- 6%* (1985-POI) * La industria de la CE aumento producción fuera de la CE		- 30% (1987-POI)	Pérdidas	+ 60% (1986-POI)	> 38.3%
Ciertos productos de aleación de acero de Turquía y Brasil OJL95/26 (provisional)	+ 630% (1985-POI)* *POI:(4-89/3-90)	+ 625% (1985-POI)	16% Turquía 9% Brasil	"Caída de precios"		aumentó (1985-1987) Rezagada de la evolución de la demanda (1987-POI)	- 15.47% (1987-POI)	Pérdidas	+ 16% (1987-1989)	Turquía 16% Brasil 15%

	1. VOLUMEN		2. PRECIOS		3. IMPACTO EN LA INDUSTRIA				4. MARGEN DE DAÑO (%)	
	Absoluto	Relativo M/S	Reducción de Deseño	Depreciación de Precio	Producción	Ventas	Porción de Mercado	Utilidad		Consumo
Corundum artificial de la Unión Soviética, Hungría, Polonia, Checoslovaquia y China OJL275/27 (1991) (En curso) (terminación para Brasil y Yugoslavia)	+ 20.75% (1986-1989) - 25.2% Brasil	+ 1.02% (1986-1989)	25.7% CSSR 80.8% China 32.0% URSS 12.0% HC 39.4% Polonia 25.9% Yugoslavia	Precios CE bajarón		+ 18.5%	Permaneció estable	Pérdidas operadas con utilidades marginales (1988-1989)	+ 19.8% (1988-1989)	25.7% CSSR 80.8% China > 9.8% URSS 12.0% HC > 24.5% Polonia 25.9% Yugoslavia
Dihidrotraptomina de China OJL187/23 (1991) (provisional) OJL 362/1 (1991) (definitivo)	- 51%* (1985-POI)** * Cifras indexadas **POI:(7-89/6-90)	- 48%* (1985-POI)	33%	11% 1985-POI)		- 17%* (1985-POI)	- 13%* (1985-POI)	Tendencia defavorable	- 19% (1985-POI)	> 47.6%

	1. VOLUMEN		2. PRECIOS		3. IMPACTO EN LA INDUSTRIA				4. MARGEN DE DANO (%)	
	Absoluto	Relativo M/S	Reducción Desleal	Depresión de Precio	Producción	Ventas	Porción de Mercado	Utilidad		Consumo
Malla de alambre soldado de Yugoslavia OJL123/54 (1991)	+ 308% (1986-6-1990)	+ 26% (1986-6-1990)	12.5%	"Bajos Precios"			-25% (1986-6-1990)	utilidad adecuada a la inversión"	Fuerte aumento en demanda	
OJL197/25 (1992) (provisional) OJL9/2 (1993)	+ 367% India (1988-FOI) + 255% Corea (1988-FOI) FOI:1-90/8-90	+ 600% India (1988-POI) + 412% Corea (1988-POI)	10% India -29% India 15% Corea 20% Corea	Aumentó (1988-1989) disminuyó (1990)	+ 7.2% (1988-1990)*	+ 5.6% (1988-1989) -7.3% (1989-1990)	+ 3.32% (1988-1989) -1.7% (1989-1990)	Ligera "Mejora" (1989) -2.3% (FOI)	-1.7% (1988-1990)	Corea > 9.02%  India 15.9%
1.96/17 (1992) (provisional) OJL222/1 (1992)	+ 566% (1986-1990)	+ 400% (1986-1990)	25% 42%		-12% (1986-1990)	-11.4% (1986-1990)	-74.14% (1986-1990)	-7.4% (1986-1990) -20.5%	+ 19.4% (1986-1990)	Rima 34.6% Lixata 36.8% Electroila 29.8% Minas 43.8% CCM 24.2%

\* Calculado primer semestre de 1990