

INTEGRACIÓN COMUNITARIA Y MEDIDAS DE DEFENSA COMERCIAL

Carlos FERNÁNDEZ LERGA

SUMARIO: I. *Integración comunitaria y medidas de defensa comercial.* II. *El Procedimiento antidumping en la CEE.* 1. *El Reglamento del Consejo 2423/88.* 2. *Dumping y Perjuicio.* 3. *Procedimiento.* III. *Elementos para la valoración del régimen comunitario.* IV. *¿Revisión del sistema antidumping?*

I. INTEGRACIÓN COMUNITARIA Y MEDIDAS DE DEFENSA COMERCIAL

El estudio del sistema *antidumping* y antisubvención en la Comunidad Europea requiere algunas consideraciones previas para precisar la naturaleza de la comunidad y la inserción de las medidas de defensa comercial.

Sin que sea necesario recurrir a un estudio pormenorizado de los diferentes modos de integración económica, la Comunidad Europea se sitúa, desde este punto de vista, en el máximo modelo de integración no política.

La comunidad es un proceso, todavía inacabado, en vía de realización de una unión económica y monetaria y de una unión política. Este proceso se inicia con la creación de la histórica Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) y se va perfeccionando mediante la creación de la Comunidad Económica Europea (CEE), la Comunidad Europea de la Energía Atómica (Euratom) y el Acta Única Europea.

No es mi cometido reflexionar sobre el futuro de la Europa comunitaria, pero si me parece conveniente analizar brevemente el grado actual de integración y las consecuencias que de ello se derivan para las cuestiones que nos ocupan.

El Tratado de Roma de 1957 establecía que la consecución de los fines que se asignaban a la CEE: desarrollo armonioso y equilibrado, aumento del nivel de vida, expansión económica y esta-

bilidad; se realizaría entre otros medios, por la creación de un mercado común lo que supone, en una aproximación simple pero comprensible, la desaparición entre los Estados integrados del efecto económico de la frontera.

Esto quiere decir que no sólo las mercancías sino también las personas, servicios y capitales pueden circular o actuar libremente como lo podían hacer antes en los mercados nacionales originarios.

El mercado común se complementa con una serie de políticas comunes, decididas y desarrolladas comunitariamente; lo que implica la cesión a las instituciones comunitarias de competencias nacionales y la consecuente pérdida de autonomía o capacidad de decisión de los poderes públicos de los Estados miembros. En las áreas comunitarias o integradas, los Estados no pueden tomar decisiones unilaterales puesto que ya no tienen competencias y están vinculados, según los principios del derecho comunitario, por las decisiones comunitarias.

Si trasladamos estos principios al intercambio de mercancías o bienes, el artículo 3 del Tratado de Roma dispone que se eliminarán, entre los Estados miembros, los derechos de aduana, las restricciones cuantitativas y todas las medidas de efecto equivalente y que se establecerá un “arancel aduanero común” y una “política comercial común” hacia los terceros Estados.

En consecuencia nos encontramos con un área económica sin obstáculos internos a la circulación de las mercancías, con una protección aduanera común y con una política comercial común, autónoma y convencional, lo que desborda ampliamente, desde el punto de vista de la integración económica o mejor comercial, a las zonas de libre comercio.

La cuestión es entonces cómo se tratan las medidas de defensa comercial *antidumping* y antisubvención intracomunitariamente y extracomunitariamente.

Desde el punto de vista interno junto a las medidas de eliminación de obstáculos existen otras que tratan de potenciar y garantizar el principio de la libre circulación de las mercancías; entre ellas encontramos la armonización fiscal, la regulación sobre normas técnicas de producción o comercialización de productos, aspectos de la política del transporte y las normas sobre la competencia.

Estas normas contenidas en los artículos 85 a 94 del Tratado de Roma regulan el comportamiento de las empresas, públicas y

privadas, y del Estado. Prohíben los acuerdos y prácticas concertadas entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas, el abuso de la posición dominante¹ y las ayudas o subvenciones concedidas por los poderes públicos.

Las normas sobre la competencia, consecuencia de la libre circulación de las mercancías y del principio neoliberal que inspira la Comunidad Europea, tratan de garantizar la unidad del mercado comunitario al impedir su parcelación mediante los comportamientos prohibidos, la fluidez de los intercambios, la defensa de la libre competencia y las ventajas que los usuarios y consumidores pueden obtener.

Dentro del capítulo de normas sobre la competencia el artículo 91 se refiere a las prácticas de *dumping* y los artículos 92 a 94 a las ayudas otorgadas por los Estados.

El régimen intracomunitario de las ayudas establece el principio general de que las ayudas que favorezcan a determinadas empresas o producciones son incompatibles en la medida en que afecten a los intercambios comerciales (intracomunitarios) y falseen o amenacen falsear la competencia.

Determinadas ayudas pueden ser declaradas compatibles por razones de tipo regional, social o industrial pero para ello es necesaria la autorización previa de la comunidad.

El resultado es que los poderes públicos de los Estados miembros no pueden conceder ayudas sin autorización previa, porque hacerlo convierte en ilegales las ayudas; la comunidad realiza un control *a priori* y *a posteriori* de las ayudas para valorar el cumplimiento de las condiciones impuestas y la inexistencia de resultados perjudiciales sobre el comercio y la competencia.

El artículo 91 contiene la norma relativa al *dumping* intracomunitario. El principio general es muy simple: una vez que hayan desaparecido los obstáculos interiores a la circulación de las mercancías, es decir después del periodo transitorio previsto para la eliminación de obstáculos internos, existirá la posibilidad de reimportar, en el Estado miembro de origen, cualquier producto y por tanto los productos sospechosos de *dumping*. El resultado, llamado efecto *boomerang*, es que quien comercialice en otro Estado miembro a precios anormalmente bajos, podrá encontrarse con

1 En el año 1989 se aprobó un Reglamento para el control de las operaciones de concentración de empresas.

su propio producto, en el Estado origen, a los precios fijados para el otro Estado.

Por esta razón el artículo 91 tiene un cierto carácter transitorio; las actuaciones de la Comisión o de los Estados miembros sólo tienen sentido durante el periodo transitorio, al final del mismo el propio mercado, sin necesidad de medidas específicas, actuará de corrector.

No podemos olvidar, a la hora de hablar del sistema intracomunitario, la creación del Espacio Económico Europeo entre la Comunidad Europea y los antiguos países de la EFTA o AELE con la excepción de Suiza.²

En síntesis las finalidades del acuerdo de asociación se conseguirán mediante la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales, un sistema de defensa de la competencia y la cooperación en otras áreas como investigación y desarrollo, medio ambiente, educación y política social.

El principio general del artículo 26 es que “las medidas *anti-dumping*, los derechos compensatorios y las medidas sancionadoras de las prácticas comerciales ilícitas imputables a terceros países no se aplicarán en las relaciones entre las Partes Contratantes, salvo que el presente Acuerdo disponga lo contrario”.

Desde el punto de vista extracomunitario, la existencia de una unión aduanera, por tanto de un arancel aduanero común, y de una política comercial común³ hace que sea la comunidad y no los Estados quien dentro de esa política adopte los mecanismos de defensa comercial. Tal y como establece el artículo 113 del TCEE, la política comercial común se basará en principios uniformes y en la consecución de la uniformidad de, entre otras medidas, “las de protección comercial que deban adoptarse en caso de *dumping* y subvenciones”.⁴

Tal y como establece el artículo 110 del Tratado “mediante el establecimiento entre sí de una unión aduanera, los Estados miembros se proponen contribuir, conforme al interés común, al desarrollo armonioso del comercio mundial, a la supresión progresiva de las restricciones a los intercambios internacionales y a la reducción de las barreras arancelarias”.

2 Austria, Finlandia, Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suecia.

3 Ver artículos 110 a 115 del Tratado CEE.

4 Texto similar al del Tratado de la Unión Europea.

II. EL PROCEDIMIENTO *ANTIDUMPING* EN LA CEE

1. *El Reglamento del Consejo 2423/88*

El Reglamento 2423/88 del Consejo⁵ es la norma fundamental que contiene la actual regulación comunitaria relativa a la defensa contra el *dumping* y las subvenciones.

El hecho de que la normativa *antidumping* se contenga en un Reglamento del Consejo no debe inducir al error de pensar que se trata de una norma secundaria. El reglamento comunitario no es comparable, desde el punto de vista de su naturaleza jurídica, con las normas de denominación equivalente que existen en muchos ordenamientos jurídicos. Bien al contrario, el reglamento comunitario es una pieza fundamental del orden jurídico de la comunidad según se deduce de la definición que de él hace el artículo 189 del Tratado CEE: “tendrá un alcance general. Será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro”.

La base jurídica del Reglamento 2423/88 es el artículo 113 del Tratado de Roma que fundamenta la política comercial común; se trata, por tanto de una norma estrictamente comunitaria encuadrada en esta política común.

Este reglamento trae causa y sustituye a otros reglamentos anteriores y se establece, como afirma su Considerando primero, de conformidad con las obligaciones internacionales derivadas del artículo VI del GATT y de los Acuerdos relativos a la aplicación del artículo VI del GATT (Código *antidumping* de 1979) y a la interpretación y aplicación de los artículos VI, XVI y XXIII del Acuerdo General.⁶

El nuevo reglamento *antidumping* comunitario de 1988 se aprueba, en opinión de la Comisión,⁷ para adaptar las normas anteriores y acrecentar la seguridad jurídica. Las modificaciones que incorpora son esencialmente técnicas y “reflejan la práctica constante de la Comisión y del Consejo en este campo dentro de la estricta conformidad con las disposiciones y el espíritu del GATT y de su código *antidumping*”.

5 *Diario Oficial* de la Comunidad Europea serie L, n° 209, de 2 de agosto de 1988.

6 Publicado en el *DOCE* serie L, n° 71, de 17 de marzo de 1980.

7 Ver comunicado de la Comisión de 13 de julio de 1988.

Las mejoras con relación al antiguo sistema C. E. se producen, fundamentalmente, en cuatro áreas: la determinación del valor normal, la determinación del precio a la exportación, la comparación entre el valor normal y el precio a la exportación y el procedimiento.

La estructura del reglamento (19 artículos) es relativamente similar, dentro de las finalidades de cada uno, a la del Código *antidumping* del GATT de 1979.

Los cuatro primeros artículos contienen la definición del *dumping* y de las subvenciones, la forma de determinar los elementos que permiten concluir la existencia del *dumping* (valor normal, precio de exportación, comparación y margen de *dumping*) y las normas relativas a los perjuicios.

Los artículos 5 y 12 regulan el procedimiento y sus posibles resultados. En el primer aspecto aparecen disposiciones relativas a las quejas, participación del Comité Consultivo, apertura y desarrollo de la investigación y confidencialidad. En el segundo aspecto: posibles resultados, se regula la conclusión del procedimiento cuando no se requieran medidas de defensa, los compromisos, los derechos provisionales y la imposición de derechos definitivos.

El artículo 13 contiene normas generales relativas a los derechos: forma de adopción, limitación de importe, retroactividad de los derechos, imposición de derechos en los casos de montaje del producto en la comunidad, pago de los derechos por el exportador, etcétera.

Las disposiciones sobre reconsideración de las medidas, caducidad y devolución se encuentran en los artículos 14 a 16.

Los artículos 17 a 19 contienen las disposiciones finales, derogativas y la relativa a la entrada en vigor.

En su anexo se incluye una lista ilustrativa de subvenciones a la exportación y otra de definiciones.

2. *Dumping* y perjuicio

El reglamento 2423/88 establece que un producto es objeto de *dumping* cuando su precio de exportación a la comunidad es inferior al valor normal de un producto similar.

Para que un producto pueda someterse a un derecho *antidumping* es necesario que su despacho a libre práctica cause un perjuicio.

La noción de libre práctica es una noción fundamental en la Comunidad Europea que surge para definir la situación en la que

se encuentra un determinado producto una vez que ha sido despachado en aduana. Es una noción derivada del hecho de que la Comunidad Europea es, entre otras cosas, una unión aduanera y por tanto dispone de un sistema único y común para todos los territorios integrados de protección frente a terceros, es decir de un arancel aduanero común. Según establece el artículo 10 del Tratado de Roma constitutivo de la CEE: “se considerarán en libre práctica en un Estado miembro los productos procedentes de terceros países respecto de los cuales se hayan cumplido, en dicho Estado miembro, las formalidades de importación y percibido los derechos de aduana y cualesquiera otras exacciones de efecto equivalente exigibles...”. La consecuencia es que un producto en libre práctica disfruta de la libertad de circulación de las mercancías en el interior de la comunidad como si se tratara de un producto intracomunitario.

Es necesario, por tanto, proceder en dos fases desde el punto de vista lógico. Primero establecer el *dumping* o el margen de *dumping*, lo que se obtiene tras comparar el valor normal con el valor de exportación y segundo acreditar el perjuicio.

La determinación del valor normal es, en consecuencia, el primer dato a precisar para poder hablar de *dumping* y en su caso de derechos *antidumping*.

El valor normal será en principio “el precio comparable realmente pagado o por pagar en el curso de operaciones comerciales normales por el producto similar destinado al consumo en el país de exportación o de origen.”

El elemento precio se cualifica con otros dos que son el de producto similar y el de que sea el precio pagado o por pagar en el curso de operaciones comerciales normales. El apartado 12 del artículo 2 del reglamento entiende que un producto similar es un producto idéntico, es decir, semejante en todos los aspectos al producto considerado o, a falta del mismo, otro producto que presente características que se asemejen en gran medida a las del producto considerado.

La noción de operaciones comerciales normales es importante porque, como indica el propio reglamento, en algunos casos la venta en el país de origen a precio inferior al costo de producción (artículo 2-4) o el hecho de que las partes en la transacción estén asociadas o hayan celebrado un acuerdo de compensación (artículo 2-7) permitirán considerarlas como operaciones comerciales no normales.

El precio, que vamos a llamar interior, del país de origen o exportación será neto de todos los descuentos y reducciones vinculados directamente con las ventas de que se trate siempre que el exportador lo solicite y acredite que realmente se han llevado a cabo dichos descuentos.

Si en el mercado interior del país de exportación o de origen no se realizan ventas, dentro de operaciones comerciales normales, o esas ventas no permiten una comparación válida, el reglamento propone dos fórmulas para llegar al valor normal.

- el precio comparable del producto similar cuando se exporte a un tercer país.
- el valor calculado obtenido de la adición del costo de producción y un margen de beneficios razonable.

Para el establecimiento del valor calculado, el costo de producción se basará en los costos fijos y variables en el país de origen, en el curso de operaciones comerciales normales, incrementados con un importe razonable de gastos de venta, administrativos y generales.

Para determinar este último importe se calculará, en primer lugar, sobre la relación de gastos y beneficios del productor o exportador para ventas de productos similares en el mercado interior. En segundo lugar, si esta información no se posee o es poco fiable, sobre los gastos y beneficios de otros exportadores o productores en el país de exportación o de origen por ventas de un producto similar. En tercer lugar, los gastos y beneficios se calcularán, si no son útiles los otros cálculos, sobre las ventas efectuadas en el mismo sector, por el exportador u otros fabricantes o exportadores, en el país de origen o de exportación y en cuarto lugar sobre cualquier otra base razonable.

Cuando se considere, al amparo de razones válidas, que el precio al que se vende el producto para el consumo en el país de origen es inferior al costo de producción, el valor normal se basará en otras ventas en el mercado interior a precio no inferior al costo, o en las ventas de exportación destinadas a terceros países, o en el valor calculado con arreglo a los criterios anteriores ajustando el precio inferior al costo para suprimir pérdidas y prever un beneficio razonable.

Si el exportador no fabrica ni vende un producto similar en el país de origen, el valor normal se calculará sobre la base de

precios o costos de vendedores o productores del país de origen con arreglo a los criterios anteriores; normalmente se utilizarán los precios o costos de quien provea al exportador.

En el caso de los países que no tengan economía de mercado el valor normal se determinará tomando en consideración el precio al que venda un producto similar un tercer país de economía de mercado, o el valor calculado de un tercer país de economía de mercado o el precio realmente pagado o por pagar en la comunidad debidamente ajustado para mantener un margen razonable de beneficio.

El segundo elemento necesario para proceder a la comparación y en su caso establecer el margen de *dumping*, es el “precio de exportación”. La comunidad tuvo muy en consideración a la hora de adoptar este reglamento dos cuestiones: la primera conceder un adecuado tratamiento a las rebajas o descuentos justificados y la segunda establecer un método que permitiera reconstruir el precio a partir de los reajustes necesarios sobre todo en los casos en los que el precio no pueda servir de referencia o exista algún tipo de acuerdo o asociación entre el exportador y el importador.

El precio de exportación es “el realmente pagado o por pagar por el producto vendido para su exportación a la Comunidad, neto de impuestos, descuentos y reducciones realmente concedidos y directamente relacionados con las ventas de que se trate.”

El precio de exportación puede ser calculado cuando no existe precio de exportación, cuando el precio realmente pagado o por pagar no pueda servir de referencia o cuando se considere que hay asociación o acuerdo de compensación entre exportador e importador.

Normalmente el cálculo del precio de exportación se hará sobre el precio al que el producto importado se revenda por primera vez a un comprador independiente.

Si no se revendiere a un comprador independiente o no se revendiere en el mismo estado en que fue importado, el cálculo del precio de exportación se basará en “cualquier criterio razonable”.

En estos casos se procederá a reajustes para tomar en consideración los gastos que normalmente corren a cargo del importador y que se hayan producido entre la importación y la reventa y un margen de beneficios razonable.

Estos reajustes incluirán especialmente el transporte, seguro, mantenimiento, descarga, gastos, accesorios, derechos de aduana

y otros derechos o tributos que deban pagarse a la importación y un margen razonable para los gastos generales, beneficios y cualquier comisión habitualmente pagada o convenida.

La fase siguiente es la comparación del “valor normal” y el “precio de exportación” donde puede revelarse necesario proceder a determinados ajustes. La postura de la comunidad es que éstos deben estar vinculados a factores que tengan una relación directa con las ventas consideradas y que no hayan sido tomados en consideración, por ejemplo rebajas. Los ajustes deben tener que ver con factores que puedan influir en el precio en razón de diferencias en las características físicas, transporte, envasado, crédito, garantías, etcétera.

No sólo la carga de la prueba incumbe a la persona que los solicite sino que el reglamento para evitar retrasos injustificados en la investigación, manifiesta que no se tomarán en consideración “las solicitudes de ajustes particulares de mínima importancia”⁸, es decir aquellos que tengan un efecto sobre el valor inferior al 0.5% de dicho precio o de dicho valor.

El valor normal y el precio de exportación se compararán en fechas lo más próximas posible.

El apartado 10 del artículo 2 establece en qué condiciones se producirán estos ajustes —descuentos— dadas las características físicas, gravámenes a la importación e impuestos indirectos o gastos de venta que se descontarán del valor normal y del precio de exportación.

El importe en que el valor normal supere al precio de exportación es el “margen de *dumping*”. Como puede ocurrir a menudo que varíen los márgenes de *dumping*, se podrán establecer medidas ponderadas.⁹

Como ya se mencionó, para poder establecer derechos *anti-dumping* no sólo hay que acreditar la existencia del *dumping*, con arreglo a los criterios anteriores, sino también la existencia de perjuicio para la Comunidad Europea.

Se entiende que existe perjuicio cuando las importaciones objeto de *dumping* o de subvención lo causen o amenacen causar a

8 Ver Considerando 35 y artículo 2, apartado 10, inciso e).

9 La ponderación puede utilizarse para establecer el valor normal y para comparar el valor normal y el precio de exportación si este método no afecta al resultado de la investigación, ya que en ese caso deberá compararse el precio de exportación y el valor normal transacción por transacción. Para establecer ambos valores pueden utilizarse técnicas de muestreo (ver apartado 13 del artículo 2).

un determinado sector económico de la comunidad o retrasen sensiblemente el establecimiento del mismo.

El reglamento comunitario precisa claramente que los perjuicios causados por otros factores que pueden tener una influencia desfavorable en la producción comunitaria no deberán atribuirse a las importaciones que sean objeto de *dumping*.

Se considera que existe una amenaza “únicamente cuando una situación concreta pueda transformarse en perjuicio real”¹⁰ para lo que podrán tomarse en cuenta factores como la tasa de crecimiento de las exportaciones, la capacidad exportadora del país de origen y la probabilidad de que las exportaciones que genere se destinen a la comunidad o la naturaleza de cualquier subvención y los efectos que de ella pueden derivarse para el comercio.

Según el apartado 2 del artículo 4 del reglamento, el examen del perjuicio deberá incluir una serie de factores teniendo presente que “ninguno de ellos por separado ni tampoco varios de ellos combinados constituyen necesariamente una base de juicio determinante”. La norma menciona el volumen de las importaciones objeto de *dumping* o subvención para valorar su incremento, los precios de las importaciones para determinar su relación con el precio de un producto similar en la CEE y los efectos que resultan sobre el sector económico de la comunidad al tomar en consideración factores tales como producción, utilización de capacidades, existencias, ventas, beneficios, rendimiento de las inversiones, empleo, etcétera.

Por sector económico se entiende los productores comunitarios de productos similares o una parte de ellos representativos de la producción comunitaria. En el caso de que los productores tengan vínculos con los exportadores o importadores podrá entenderse que el sector económico de la comunidad se refiere al resto de los productores. En circunstancias excepcionales podrá dividirse el sector económico en dos o varios mercados competidores y considerarse que cada uno de ellos representa un sector económico de la comunidad.

3. Procedimiento

Los procedimientos *antidumping* se inician, generalmente, mediante la formulación de una queja que debe contener los ele-

10 Ver apartado 3 del artículo 4.

mentos de prueba suficientes sobre la existencia de *dumping* o subvenciones y del perjuicio resultante. Normalmente la queja se dirige a la Comisión de la Comunidad Europea lo que no impide que quien la formule la envíe a las autoridades del Estado miembro y sean éstas quienes la remitan a la Comisión. Esta pura función transmisora, no ejercitada de manera habitual por los Estados miembros, no disminuye ni empaña la de impulso y dirección de los procedimientos *antidumping* que desarrolla la Comisión C. E. que se concretan en su competencia de tramitación y propuesta.

En ausencia de queja, cualquier Estado miembro que posea elementos de prueba suficiente de *dumping* o subvención y de perjuicio para un sector económico de la comunidad, transmitirá dichos elementos a la Comisión¹¹ que podrá proceder a consultas y abrir, eventualmente el procedimiento.

Puede formular la queja cualquier persona física o jurídica o cualquier asociación sin personalidad jurídica en nombre de un sector económico "lesionado o amenazado"¹² por las importaciones objeto de *dumping* o de subvención.

La queja puede ser desestimada porque no contenga suficientes elementos de prueba.¹³ La queja en esta fase o en otra ulterior del procedimiento puede ser retirada lo que normalmente supone, aunque no necesariamente como afirman el Considerando 11 y el apartado 4 del artículo 5, la conclusión del procedimiento.

La Comisión, tras consultar al Comité Consultivo compuesto por representantes de los Estados miembros, si considera que persisten los elementos de prueba, anuncia la apertura del procedimiento que se publica en el *Diario Oficial* de las comunidades, lo comunica a los exportadores e importadores, a los que afecte tal medida, a los representantes de los países exportadores y a quienes hayan presentado la queja y fija el plazo para que las partes interesadas puedan dar a conocer por escrito su punto de vista y solicitar ser oídas verbalmente por la Comisión.

La Comisión inicia inmediatamente la investigación a nivel comunitario en cooperación con los Estados miembros. Para ello

11 Artículo 5, apartado 6.

12 Artículo 5, apartado 1.

13 Vermulst señala que aproximadamente el 50% de las quejas son desestimadas por este motivo por la Comisión, lo que no suele ocurrir en USA donde raramente se desestima una queja. Ver "Introducción al derecho comunitario en materia de *dumping*", *Gaceta Jurídica de la CEE*, 1991, D-14, p. 435.

puede recabar la información que considere necesaria y proceder a verificaciones.

Normalmente la Comisión suele enviar unos cuestionarios a los productores comunitarios, a los productores o exportadores extranjeros y a los importadores directos e indirectos. El contenido de los cuestionarios, diferente según el tipo de destinatario, es bastante detallado y versa sobre cuestiones relativas a la empresa, sus relaciones con otros productos o importadores comunitarios o de los países en cuestión, gama de productos y su importancia en el conjunto de la empresa, volumen de importación desglosada por años, transacciones realizadas, informaciones sobre precios, costos, pérdidas y beneficios, etcétera, que permitan obtener datos suficientes para poder fundamentar la decisión comunitaria.¹⁴

Puede, también, solicitarse información a los Estados miembros de la CEE y la Comisión puede realizar investigaciones en terceros países, previo consentimiento de las empresas implicadas y si no existe oposición de su gobierno.

Adicionalmente la Comisión puede proceder a verificaciones¹⁵ de los libros de los importadores, exportadores, comerciantes, agentes, productores, asociaciones y organizaciones comerciales.

El acceso a la información suministrada a la Comisión, en el respeto a la confidencialidad establecida en las normas generales de la Comunidad y en el artículo 8 del reglamento, está garantizado, mediante su solicitud, a las partes implicadas¹⁶, es decir a quienes han presentado la queja, y a los importadores y exportadores notoriamente afectados.

Cuando una parte afectada o un país tercero niegue el acceso a la información, no la facilite en plazo razonable u obstaculice la investigación, podrán formularse conclusiones preliminares o definitivas, positivas o negativas, sobre la base de los datos disponibles.

Si alguna de las partes o un país tercero ha suministrado información falsa o engañosa, la Comisión podrá no tener en cuenta dicha información y rechazar la solicitud a la que se refiera.¹⁷

14 El plazo para contestar los cuestionarios es de 30 días y en el caso de exportadores e importadores notoriamente afectados a los 30 días de la fecha de recepción de la carta anexa al cuestionario lo que da una semana más.

15 Artículo 7, apartado 2, inciso a).

16 Ver Considerando 12, artículo 7, apartado 4, incisos a) y b).

17 Artículo 7, apartado 7, inciso b), la información falsa o engañosa puede provocar también el rechazo de la queja, ver Considerando 37.

La investigación sobre el *dumping* o sobre la concesión de subvenciones cubrirá normalmente un periodo de duración mínima de seis meses, inmediatamente anterior a la apertura del procedimiento.

Una de las razones que motivó la adopción del reglamento 2423/88 fue definir mejor las normas que deben observarse durante la investigación, en particular los derechos y obligaciones de las autoridades comunitarias y de las partes implicadas para garantizar su derecho de audiencia y de defensa. En este sentido ya se mencionó el acceso a la información¹⁸ que se complementa con la posibilidad de las partes no sólo de formular alegatos, sino de ser oídas por la Comisión. Esta audiencia debe ser solicitada por escrito en el plazo fijado en el anuncio publicado en el *Diario Oficial* de la Comunidad Europea¹⁹ (D.O.C.E.). De forma suplementaria la Comisión puede ofrecer a las partes que soliciten la oportunidad de reunirse²⁰ para hacer posible una confrontación de sus tesis y de las eventuales réplicas.

Parece conveniente señalar que, en general, en los procedimientos que se desarrollan ante la Comisión de la Comunidad Europea, ésta muestra un alto grado de accesibilidad y flexibilidad sin que ello menoscabe el rigor, el respeto a las normas y la protección de los derechos de las partes.

Desde el punto de vista del derecho de defensa las partes deben poder conocer los hechos y consideraciones sobre cuya base se haya previsto recomendar medidas definitivas. Esta afirmación del Considerando 12 del reglamento refleja la práctica comunitaria en otros procedimientos, por ejemplo el de constatación de infracción de las normas sobre la competencia,²¹ en el que el pliego de cargos cristaliza las imputaciones y únicamente sobre ellas puede versar la decisión de la Comisión.

La investigación, que normalmente debe terminar en el plazo de un año tras la apertura del procedimiento,²² finalizará o con la conclusión de la misma o con la adopción de medidas definitivas.

Antes del término de la investigación puede ocurrir que tras un examen preliminar se desprenda que "existe *dumping* o sub-

18 Ver artículo 7, apartado 4.

19 Normalmente 30 días.

20 Ver artículo 7, apartado 6.

21 Artículo 85 a 94 del Tratado CEE.

22 Artículo 7, apartado 9, inciso a).

vencción y que los intereses de la comunidad exijan la adopción de medidas para evitar que se cause un perjuicio durante el procedimiento, la Comisión, a instancia de un Estado miembro o por propia iniciativa, establecerá un derecho *antidumping* o compensatorio provisional”.²³

Los derechos provisionales tendrán un periodo de validez máxima de cuatro meses que podrá ser prorrogado por un nuevo periodo de dos meses.

En el caso de imposición de derechos provisionales, el despacho a libre práctica en la comunidad de los productos que se trate quedará subordinado al depósito de una garantía por el importe del derecho provisional cuya percepción definitiva será decidida por el Consejo de acuerdo con el artículo 12, apartado 2, inciso a); si el Consejo no ha decidido su percepción definitiva, la garantía se liberará a la expiración de la validez de los derechos provisionales.²⁴

Durante la investigación puede ofrecerse compromisos que la Comisión, tras consultar al Comité Consultivo, considere aceptables lo que puede suponer la conclusión de la investigación sin imposición de derechos provisionales o definitivos.²⁵ Los compromisos pueden ser la supresión o la limitación de la subvención o la adopción de medidas relacionadas con sus efectos perjudiciales por el gobierno del país de origen o de exportación. En el caso de *dumping* los compromisos pueden consistir en la revisión de los precios o el cese de las exportaciones en la medida tal que supriman, a satisfacción de la Comisión, el margen de *dumping* o los efectos perjudiciales resultantes.

La Comisión puede sugerir compromisos, lo que muestra una vez más su flexibilidad, pero el hecho de que no se ofrezcan o no se acepten no afectará al examen del asunto. Así, cuando se considere que el sector económico comunitario se refiere a los productores de una región económica determinada, la Comisión brindará la posibilidad de ofrecer compromisos para la región afectada.²⁶

Aunque se acepten los compromisos la comisión puede continuar la investigación sobre el perjuicio, previa consulta al Comité Consultivo, si lo solicitan los exportadores que representen un porcentaje significativo de las transacciones afectadas o el país de

23 Ver artículo 11, artículo 7, apartado 7, inciso a), artículo 13, apartado 1 y Considerando 18.

24 Ver artículo 11, apartado 7 y artículo 7, apartado 4, inciso b).

25 Ver artículo 10, apartado 1.

26 Ver artículo 13, apartado 6.

origen o exportación en el caso de subvención. En estos supuestos si la Comisión, previa consulta, llega a la conclusión de que no existe perjuicio, el compromiso caducará automáticamente. Si concluye que no existe amenaza de perjuicio, a causa de existencia del compromiso, podrá solicitar que se mantenga dicho compromiso.

El compromiso puede ser vulnerado o denunciado lo que permite a la Comisión aplicar sin demora derechos *antidumping* o compensatorios provisionales.²⁷ La Comisión puede solicitar a cualquiera de las partes cuyo compromiso se haya aceptado que facilite la información necesaria para comprobar su cumplimiento; no atender tal solicitud será considerado como incumplimiento del compromiso.

En el caso de vulneración de compromiso comprobado por el Consejo²⁸ se podrán establecer derechos *antidumping* o antisubvención definitivos retroactivamente como máximo noventa días antes de la fecha de aplicación de los derechos provisionales; esta aplicación retroactiva no afectará a las importaciones despachadas a libre práctica antes de la vulneración.

Las decisiones de aceptación de compromisos podrán ser objeto de una reconsideración total o parcial²⁹ y los compromisos están sometidos a la norma general de caducidad.³⁰

Si se comprueba, durante el periodo cubierto por la investigación, la existencia de *dumping* o de subvención que provoca un perjuicio y que es necesaria una acción de la comunidad, el Consejo de Ministros por mayoría cualificada y a propuesta de la Comisión establecerá un derecho *antidumping* o compensatorio definitivo.

Alternativamente, si no fuese necesario adoptar ninguna medida de defensa³¹ se dará por concluido el procedimiento, lo que se anuncia en el *Diario Oficial* de la comunidad. La Comisión informará también a los representantes del país de origen o de exportación y a las partes notoriamente afectadas.

No me corresponde a mí explicar las posibles actuaciones frente a las diferentes decisiones que se adopten, sustantivas o de

27 Ver artículo 10, apartado 6.

28 Normalmente nos veníamos refiriendo a la Comisión, ver artículo 13, apartado 4, inciso b), iii.

29 Ver artículo 14, apartado 1.

30 Ver artículo 15, apartado 1.

31 Ver artículo 9.

procedimiento, que serán expuestas por el profesor Van Bael en su disertación sobre el sistema de recursos y control jurisdiccional en la Comunidad Europea.

Los derechos definitivos, al igual que los provisionales se establecen mediante reglamento en el que se indica el importe, el tipo de derecho,³² el producto afectado, el país de origen o de exportación, etcétera.

El importe de los derechos debe ser suficiente para evitar el perjuicio, nunca debe ser superior al margen de *dumping* o al importe de la subvención y deberá ser inferior a éstos si la reducción permite hacer desaparecer el perjuicio.

Si el producto objeto de *dumping* o subvención es importado en la comunidad desde varios países el derecho gravará todas las importaciones de forma no discriminatoria excepto aquellas respecto de las cuales se hayan aceptado compromisos.

El reglamento comunitario prohíbe expresamente que un producto pueda someterse a la vez a derecho *antidumping* y antisubvención para afrontar una misma situación.

El principio general de la norma comunitaria es que los derechos no pueden establecerse ni aumentarse con carácter retroactivo, si bien este principio tiene algunas excepciones:

a) En primer lugar, cuando el Consejo compruebe que ha habido *dumping* y perjuicio y el importador sabía o debería saber que el exportador practicaba *dumping* y se trata de un *dumping* esporádico y en importaciones masivas. Criterio análogo se aplica a las subvenciones.

b) En segundo lugar, en los casos de vulneración de compromisos.

c) En tercero, en los casos de comercialización en la comunidad de productos montados o producidos en la comunidad.³³

d) En cuarto, en los casos en que sea el exportador quien pague el derecho *antidumping*.

La práctica comunitaria muestra la no imposición retroactiva de derechos.

Dos cuestiones han merecido la atención de la comunidad en el régimen *antidumping*. Nos estamos refiriendo a los casos en los

³² Normalmente *ad valorem* aunque en los *commodities* pueden ponerse precios mínimos.

³³ Ver artículo 13, apartado 10, inciso a).

que el exportador pague el derecho *antidumping* y a los de montaje del producto en la comunidad.

En relación con el primer supuesto, el derecho *antidumping* debe traducirse en un aumento comparable del precio, este resultado puede anularse si son los exportadores quienes pagan estos derechos. Por esta razón el artículo 13, apartado 11 del reglamento prevé la posibilidad de que pueda imponerse un derecho *antidumping* adicional para compensar por la cantidad pagada por el exportador, derecho que se podrá aplicar retroactivamente.³⁴

Esta posibilidad de absorción del derecho por el exportador puede evidenciarse cuando el precio de reventa al primer comprador independiente del producto sometido a derecho *antidumping* no se incrementa en una cantidad correspondiente al derecho.

Como señala el décimo Informe de 1992 sobre las actividades *antidumping*, la industria comunitaria utilizó por primera vez esta posibilidad en 1991, año en el que se iniciaron cuatro casos, dos relativos a los lectores de discos compactos originarios de Japón y la República de Corea y otros dos relativos a la República Popular de China sobre sacos tejidos de poliolefina y silicio metálico.

Un sistema para eludir el pago de derechos *antidumping* sobre el producto acabado puede ser el de montarlo en la comunidad.³⁵ El artículo 13, apartado 10, inciso a) establece la imposición de un derecho *antidumping* cuando el montaje o la producción sea realizado por una empresa relacionada o asociada con algunos de los fabricantes cuyas exportaciones estén sometidas a *antidumping*, el montaje se haya iniciado o incrementado sustancialmente después de la apertura de la investigación y el valor de las piezas o materiales originarios del país de exportación del producto sometido a un derecho *antidumping* sobrepase el valor de las demás piezas o materiales utilizados por lo menos en un 50%. En estos casos el Consejo dispondrá además que las piezas o materiales apropiados originarios del país de exportación sólo puedan ser despachadas a libre práctica si no se van a utilizar en operaciones de montaje.

El reglamento comunitario prevé la posibilidad de que las medidas adoptadas: imposición de derechos *antidumping* o anti-subsunción y compromisos, pueden ser reconsiderados total o parcialmente.

34 Ver artículo 14, apartado 11, inciso b).

35 Ver Considerando 21.

Puede solicitar la reconsideración cualquier Estado miembro o parte interesada y también se puede proceder a ello por iniciativa de la Comisión.

El riesgo que provoca esta posibilidad es el uso abusivo de la misma, razón por la que el reglamento establece un periodo mínimo, por lo menos un año desde la conclusión de la investigación,³⁶ que debe transcurrir para que pueda procederse a la reconsideración.

Los derechos *antidumping* y antisubvención y los compromisos caducan a los cinco años de su entrada en vigor, de su confirmación o de su última modificación, para ello la Comisión publicará un anuncio en el D.O.C.E. que indicará la fecha de expiración de la medida.

La caducidad se producirá salvo que se demuestre la necesidad de mantener la medida.³⁷ La Comisión en los seis meses anteriores a la expiración publicará un anuncio en el D.O.C.E. lo que permite a las partes dar a conocer su opinión y solicitar ser oídas; la Comisión sobre la base de estos elementos puede proceder a reconsiderar la medida; en cualquier caso si el anuncio del inicio de la reconsideración no se ha publicado en los seis meses siguientes a los cinco años, la medida caducará al término de dicho periodo de seis meses.

El importador puede solicitar el reembolso del importe que exceda del margen de *dumping* efectivo o del importe de la subvención. La petición se dirige a la Comisión a través del Estado miembro en cuyo territorio se haya despachado a libre práctica los productos en un plazo de tres meses a partir de la fecha en que las autoridades hayan fijado el derecho definitivo o se haya tomado la decisión de percibir definitivamente los importes garantizados por derechos provisionales.

36 Ver artículo 14, apartado 1 segundo párrafo. En el año 1991 se iniciaron 16 revisiones de investigaciones *antidumping* y antisubvención a las que hay que añadir las 21 investigaciones que estaban en curso en ese año. Los resultados pueden ser la imposición de un derecho en lugar de un compromiso, la sustitución de derechos por compromisos, la modificación de derechos definitivos, la modificación de compromisos de precios, la derogación, y en su caso expiración, de derechos definitivos o de compromisos.

37 Según el décimo Informe de la Comisión sobre la actividad *antidumping* (pp. 14 y 15) se ha autorizado la expiración de más de un 75% de las medidas a las que se ha aplicado.

La Comisión suele tratar de adoptar la decisión pertinente en el plazo de un año que suele cumplirse salvo en los casos en los que en la solicitud inicial no figura toda la información necesaria.

III. ELEMENTOS PARA LA VALORACIÓN DEL RÉGIMEN COMUNITARIO

Intentar una valoración global del sistema *antidumping* y anti-subsunción de la Comunidad Europea no resulta fácil. En general existen dos críticas fundamentales que como veremos la comunidad considera injustificadas. La primera de ellas hace referencia al uso de los procedimientos *antidumping* como un instrumento de política industrial más que como un método objetivo de detección de prácticas desleales en el sentido del artículo VI del GATT. La segunda se refiere a aspectos concretos de las normas o de su aplicación de acuerdo con el sistema GATT.

En el primer aspecto suele señalarse que la política *antidumping* es uno de los métodos para construir una “Europa fortaleza”.

La Comisión, como afirmaba el comisario Andriessen en respuesta a una pregunta parlamentaria,³⁸ ha reiterado siempre que el régimen *antidumping* no es, ni nunca se ha utilizado, como instrumento de política industrial. Para ello se fundamenta en el número de expedientes iniciados,³⁹ motivados por quejas suficientemente fundadas, y en la manera en que éstos se han resuelto.

En este sentido puede ser relevante el dato que aporta la Comisión en su Noveno Informe sobre las actividades *antidumping* y anti-subsunción de que en el año 1990, únicamente el 0.6% del total de las importaciones comunitarias estuvieron sometidas a derechos *antidumping*. Se observa que la mayoría de las importaciones comunitarias no están afectadas por medidas *antidumping* y que cuando se han adoptado este tipo de medidas ello no ha influido sobre el comercio general entre los países implicados y la comunidad. Para ello basta analizar el incremento de las importaciones en la comunidad procedentes de países terceros: 58% entre 1981 y 1990 que muestra, además, un aumento muy superior de algunos países como Japón (108%) o China (364%) que soportan el número más elevado de procedimientos *antidumping*.⁴⁰

38 Pregunta escrita nº 2404/88, respuesta de 12 de abril de 1989.

39 Ver anexo.

40 Ver Noveno Informe, p. 36.

Otro elemento que puede ser significativo es la resolución de procedimientos comunitarios mediante la aceptación de compromisos, fórmula apenas nulamente utilizada por Canadá, Estados Unidos o Australia.⁴¹ La razón de esta práctica comunitaria es que las medidas *antidumping* no pretenden ni acrecentar los ingresos comunitarios ni castigar a los exportadores sino hacer desaparecer el perjuicio sufrido por el sector económico comunitario. Esta posición de la comunidad entronca con el Código *antidumping* del GATT en el que se establece que las autoridades estudiarán la posibilidad de aplicar “remedios constructivos” antes de imponer derechos *antidumping* que afecten a países de desarrollo. El 75% de los compromisos en vigor en el año 90 concernían a países en vías de desarrollo o con economías que no son de mercado.

De acuerdo con el apartado 3 del artículo 13 del reglamento comunitario el importe de los derechos no puede sobrepasar el margen de *dumping* o el importe de la subvención y podrá ser inferior si el derecho así reducido es suficiente para hacer desaparecer el perjuicio. La utilización de estos umbrales de perjuicio responde a una exigencia de los Códigos GATT que, en opinión de la Comisión de la Comunidad Europea, “ha sido virtualmente ignorada por los demás signatarios” y que ha supuesto que entre los años 1981 y 1990 más del 50% de los derechos impuestos por la CEE fuesen inferiores al margen de *dumping* descubierto. Este proceder parece razonable porque no sólo permite a los exportadores implicados mantenerse en el mercado sino que permite a los consumidores comunitarios soportar el costo imprescindible.

El segundo bloque de críticas suele tener su fundamento en las eventuales discrepancias entre el sistema comunitario y las normas GATT.

En este sentido ya se ha explicado que si bien la normativa comunitaria tiene su fundamento en el artículo 113 del Tratado de la CEE y es, por tanto, uno de los instrumentos de su política comercial no es contraria a la disciplina GATT, tal como indican los considerandos segundo y tercero del Reglamento 2423/88.

Por otra parte no conviene olvidar que las actividades comunitarias en materia de *dumping* están sometidas al control jurisdiccional del Tribunal de Justicia de la C. E. y del Comité del GATT sobre prácticas *antidumping* a nivel internacional. Buena prueba

41 Ver Noveno Informe, p. 4.

de ello es que en 1989 cuando se inició una investigación sobre el montaje de magnetoscopios, sometidos a un derecho *antidumping* en la importación procedente de Japón, las autoridades japonesas solicitaron una consulta formal que al no promover acuerdo alguno motivó la solicitud de éstas de crear un grupo GATT; el 16 de mayo de 1990 el Informe fue aprobado por el Consejo del GATT. La comunidad, aún conviniendo en dicha aprobación, formuló una reserva⁴² en el sentido de que “las medidas que se adoptan para evitar una elusión poseen las características de los derechos objeto de exacción en relación con las importaciones según el artículo primero y, por lo tanto, no pueden considerarse impuestos interiores en el sentido del artículo III.” La preocupación de la Comisión es que según el razonamiento del Grupo, puesto que el GATT no prevé medidas contra la elusión del propósito de sus normas, tales medidas no pueden adoptarse válidamente.

La adopción del nuevo reglamento de 1988 con las mejoras técnicas que introduce relativas a la determinación del valor normal sobre precios interiores, del valor calculado en ausencia de precios interiores, del valor normal para comerciantes y vendedores, del valor normal cuando las ventas se efectúan con pérdidas, y con las relativas al establecimiento del precio de exportación sobre la base del precio del producto vendido para su exportación o a la determinación de precio de exportación calculado y la clarificación de la práctica comunitaria al comparar el valor normal y el precio de exportación no hacen, en opinión de la Comisión, sino objetivar los métodos y procedimientos y garantizar una aplicación equitativa y eficaz.

Por otra parte, como acabo de mencionar, la aceptación de compromisos y la imposición de derechos en la medida determinada por el umbral de perjuicio son alguna muestra más del espíritu comunitario en las cuestiones *antidumping*.

IV. ¿REVISIÓN DEL SISTEMA *ANTIDUMPING*?

La situación actual de la Ronda Uruguay no aconseja aventurar opiniones sobre su término y contenido final.

Por el contrario, si parece conveniente indicar las grandes líneas que marcan la posición de la Comunidad Europea en esta cuestión.

42 Ver Noveno Informe anual, p. 24.

Como menciona el Octavo Informe anual de la Comisión sobre las actividades de la comunidad en materia de defensa contra el *dumping* y contra las subvenciones,⁴³ “la Comunidad hizo propuestas al grupo negociador con el fin de reforzar la disciplina en la aplicación de las medidas *antidumping* y de adaptar el Código a las nuevas tendencias de las prácticas empresariales y al comercio internacional”.

La comunidad parte del principio de que es necesario mantener el delicado equilibrio entre la necesidad de luchar con las prácticas comerciales desleales y la de evitar cualquier dificultad injustificada al comercio internacional.

Para ello piensa que es necesario establecer normas mínimas que regulen las intervenciones de los servicios de investigación y que definan un régimen más funcional de los procedimientos.

El Código actual deja a la discreción de los servicios de investigación un cierto número de cuestiones por lo que es necesario, en opinión de la comunidad, que se definan con mayor claridad las pruebas requeridas y los procedimientos a seguir para abrir encuestas e imponer medidas provisionales.

También parece conveniente precisar algunos conceptos para evitar prácticas divergentes, entre ellos: la definición de “producto similar” y cuando las ventas en el mercado doméstico deben considerarse insuficientes para establecer el valor normal. Las nociones de amenaza de perjuicio y causalidad entre *dumping* y perjuicio deben, también, clarificarse para que sea posible establecer de manera detallada los factores y condiciones necesarios para la determinación del perjuicio.

Se propone reforzar la transparencia de los procedimientos para que todas las partes interesadas tengan garantizado su derecho de defensa lo que implica la necesidad de una posible revisión judicial de las decisiones.

Como respuesta a la nueva situación de la economía y a la mundialización de los intercambios los procedimientos deberían poder simplificarse y limitar las investigaciones a un número reducido de partes y productos para lo que podrían establecer muestras representativas de productos con el posible consentimiento de los exportadores.

43 Bruselas, 23 de marzo de 1991.

El periodo de validez de las medidas provisionales debería extenderse, lo que garantizaría el respeto de los derechos de todas las partes.

Sobre algunas otras cuestiones, como el perjuicio regional o la retroactividad que trata el actual Código, deberían perfeccionarse sus normas porque la experiencia ha demostrado que son difícilmente aplicables, sobre todo cuando se hacen importaciones masivas durante el periodo de investigación.

La Comunidad señala algunos otros problemas como el de la práctica de algunas sociedades multinacionales que subvencionan ventas a bajo precio hechas por sus filiales o la elusión de los derechos mediante el montaje, en el país importador, con piezas que en proporción considerable provienen del país exportador del producto acabado.

Para tomar en consideración la situación de los países en vías de desarrollo o recientemente industrializados, la comunidad sugiere el establecimiento de una “regla de minimis” para que no se impongan derechos si el *dumping* constatado no supera ese umbral.

La Comisión sostiene que la adopción de una serie de normas mínimas y de procedimiento mermará su libertad de actuación en un momento de considerable liberalización pero esta pérdida de flexibilidad se compensará con un incremento de la seguridad jurídica y la equidad.

Junto a los aspectos concretos relativos a los problemas *anti-dumping*, la comunidad ha mostrado su preocupación por algunas cuestiones que incluso desbordan el actual marco de la Ronda Uruguay.

El comisario Brittan, actual responsable de la negociación GATT, señalaba en la Conferencia Jean Monnet⁴⁴ algunos elementos de la estrategia comercial a largo plazo en lo que se refiere a la “post-round agenda” lo que incluye la creación de un instrumento: la *Multilateral Trade Organization* (MTO).

Subrayaba también la creciente importancia de las inversiones directas extranjeras para lo que habría que garantizar la libre circulación de capitales y reiteraba su convencimiento de la necesidad de una cooperación más estrecha en el ámbito de las políticas de la competencia.

44 Darlington, U. K., marzo de 1993.

En este sentido el propio comisario Brittan, antiguo responsable de la política de la competencia en la CEE, había afirmado en 1992⁴⁵ que “a largo plazo se deberían utilizar más las reglas de la competencia para aliviar algo la tensión que produce el recurso a la regulación de los intercambios en el plano internacional”.

En su opinión, los derechos *antidumping* son una salvaguardia necesaria para oponerse a prácticas comerciales desleales; pero son procedimientos que tienden a paliar los fallos del mercado y son, en alguna forma, expedientes peligrosos.

El recurso a los procedimientos *antidumping*, aunque se haga de manera correcta y razonable, es una arma de doble filo que puede perjudicar tanto al mercado que los aplica como a las empresas exportadoras contra las que se aplican.

Aspectos como el control de las ayudas y subvenciones —imprescindible en un sistema internacional abierto de intercambios y ya tratado en el GATT—; cuestiones derivadas de los acuerdos entre empresas y de la necesaria cooperación industrial; los efectos de las concentraciones o de los monopolios y empresas públicas parece que deberían figurar en el horizonte del GATT. Lo que podría permitir crear un entorno que evitara el desarrollo de prácticas comerciales desleales que exige recurrir a mecanismos como el *antidumping*.

Como decía el comisario Brittan “las prácticas comerciales desleales son un cáncer y las medidas *antidumping* son la quimioterapia (dado que es un procedimiento extremo) tratemos de evitar que el cáncer se instale”.

ANEXO

Entre los años 1987 y 1991 se abrieron 169 investigaciones a razón de 39 en 1987; 40 en 1988; 27 en 1989; 43 en 1990 y 20 en 1991 por importaciones procedentes de 33 países. Japón fue el país más afectado con 21 investigaciones.

Las 20 investigaciones de 1991 se refirieron a 11 países de los cuales Japón y China son los más afectados con 5 y 4 aperturas.

Entre los países americanos aparecen, en el periodo 1987-1991, Brasil con 5 investigaciones, México y Estados Unidos con

45 *World Economic Forum*, Davos, 3 de febrero de 1992.

3 cada uno, Venezuela con 2 y Argentina, Canadá y Trinidad y Tobago con 1 cada uno.

Por sectores el químico y textil concentra 42 investigaciones, el textil y conexos 33, ingeniería mecánica 29, hierro y acero 26, otros metales 16, electrónica 14, madera y papel 5 y otros sectores 4.

En el año 1991 finalizaron:

- 19 investigaciones con imposición de derechos definitivos.
- 5 investigaciones con aceptación de compromisos sobre precios.
- 1 investigación con determinación de inexistencia de *dumping*.
- 6 investigaciones con determinación de inexistencia de perjuicio.
- 4 investigaciones por otros motivos (dos de ellas por retiro de denuncia).