

REGLAMENTO (CEE) Nº 2140/89 DE LA COMISIÓN

de 12 de julio de 1989

por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinados reproductores de disco compacto originarios de Japón y Corea del Sur

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 2423/88 del Consejo, de 11 de julio de 1988, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping o subvenciones por parte de países no miembros de la Comunidad Económica Europea⁽¹⁾, y, en particular, su artículo 11,

Previas consultas en el seno del Comité consultivo constituido con arreglo a lo dispuesto en el Reglamento anteriormente mencionado,

Considerando lo siguiente :

A. PROCEDIMIENTO

- (1) En junio de 1987 la Comisión recibió una denuncia presentada por el « Committee of Mecho-phonics Producers and Connected Technologies » (el Comité « COMPACT ») en nombre de fabricantes que representaban la mayor parte de la producción comunitaria del producto en cuestión. La denuncia contenía pruebas de dumping y del importante perjuicio derivado del mismo, que se consideraron suficientes para justificar la iniciación de un procedimiento. En consecuencia, la Comisión anunció, mediante una nota publicada en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*⁽²⁾, la iniciación de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones en la Comunidad de reproductores de disco compacto (CDP) del código NC 8519 99 10, originarios de Japón y Corea del Sur, e inició una investigación.
- (2) La investigación de dumping cubrió el período comprendido entre el 1 de junio de 1986 y el 31 de mayo de 1987.
- (3) La Comisión informó oficialmente de ello a los exportadores e importadores cuyo interés en el asunto era conocido, a los representantes de los países exportadores y a los denunciantes, y dio a las partes directamente afectadas la oportunidad de dar a conocer su punto de vista por escrito y de solicitar una audiencia.

La mayoría de los exportadores japoneses y coreanos conocidos, algunos importadores y la mayoría de los productores comunitarios manifes-

taron su opinión por escrito. Todos estos exportadores y la mayoría de los importadores que se dieron a conocer a la Comisión solicitaron una audiencia, que les fue concedida.

- (4) La Comisión solicitó y recibió observaciones escritas detalladas de los productores comunitarios denunciantes, los exportadores y varios importadores. Quince exportadores japoneses crearon el llamado « CDP-Dumping Committee » y presentaron en común observaciones sobre el perjuicio y el interés comunitario.
- (5) La Comisión comprobó toda la información hasta el punto que se consideró necesario a los efectos de la determinación preliminar y llevó a cabo investigaciones en los locales de los siguientes :

(a) *Productores CEE :*

Philips, Eindhoven, Países Bajos,
Bang & Olufsen, Struer, Dinamarca,
Grundig, Fuerth, Alemania.

(b) *Productores/exportadores japoneses :*

Nippon Columbia Co Ltd (Denon) Tokio,
Kunai Electric Trading Co Ltd, Osaka,
Kenwood Corporation, Tokio,
Lux Corporation, Tokio/Alpine Electronics Inc,
Tokio,
Marantz Japan Inc, Tokio,
Matsushita Electric Industrial Co Ltd, Osaka,
Onkyo Corporation, Osaka,
Pioneer Electronic Corporation, Tokio,
Sansui Electronic Co Ltd, Tokio,
Sanyo Electric Co Ltd, Osaka,
Sony Corporation, Tokio,
Teac Corporation, Tokio,
Victor Company of Japan (JVC), Tokio,
Nippon Gakki Corporation (Yamaha), Hamamatsu.

(c) *Productores/exportadores coreanos*

Inkel Corporation Ltd, Seúl,
Goldstar Co Ltd, Seúl,
Samsung Electronics Co Ltd, Seúl,
Haitai Electronics, Co Ltd, Seúl.

(d) *Importadores comunitarios :*

Denon Electronic GmbH, Alemania,
Hayden Laboratories Ltd, Reino Unido,
Funai Electronics Int GmbH, Alemania,
Goldstar Deutschland GmbH, Alemania,

⁽¹⁾ DO nº L 209 de 2. 8. 1988, p. 1.

⁽²⁾ DO nº C 178 de 7. 7. 1987, p. 7.

Hitachi Sales UK Ltd, Reino Unido,
 Hitachi Sales Europa GmbH, Alemania,
 Kenwood Electronics GmbH, Alemania,
 Trio — Kenwood, Francia,
 Alpine Electronics, Francia,
 Panasonic France SA, Francia,
 Panasonic Deutschland GmbH, Alemania,
 Panasonic UK Ltd, Reino Unido,
 Panasonic Italia Spa, Italia,
 Pioneer High Fidelity (GB) Ltd, Reino Unido,
 Pioneer Electronics Europe NV, Bélgica,
 Pioneer Electronics (Italia) Spa, Italia,
 Onkyo Deutschland, Alemania,
 Fisher Hi Fi Europe Vertriebs — GmbH,
 Alemania,
 Sanyo Marubeni (UK) Ltd, Reino Unido,
 Sony Deutschland GmbH, Alemania,
 Sony France SA, Francia,
 Sony UK Ltd, Reino Unido,
 JVC Audio France SA, Francia,
 JVC (UK) Limited, Reino Unido,
 JVC Deutschland GmbH, Alemania,
 Yamaha Electronic Europe GmbH, Alemania.

- (6) Esta investigación ha sobrepasado el período de tiempo normal debido al considerable número de exportadores e importadores afectados, al gran número de modelos de CDP vendidos en la Comunidad y en los mercados interiores de los exportadores y también a la variedad y complejidad de los sistemas de distribución de cada empresa en cada uno de los mercados.

B. PRODUCTO SOMETIDO A INVESTIGACIÓN Y PRODUCTO SIMILAR

- (7) Los productos sometidos a investigación son los aparatos para la reproducción de sonido « independientes » con un sistema de lectura óptica de láser. El término « independiente » debe entenderse en relación con el llamado reproductor autónomo « de salón », ya esté o no incorporado en un sistema « simples » integrado, pero siempre que pueda funcionar separadamente del sistema « simples » integrado, es decir, que tenga sus propios mandos y fuente de alimentación.
- (8) Los CDP multidiscos que pueden recibir más de 10 discos compactos (CD), los CDP para instalar en vehículos de motor y los CDP portátiles no se consideran « independientes » de acuerdo con la definición del Considerando 7, por lo que quedan fuera del presente procedimiento. Se acepta generalmente que estas categorías de CDP tienen diferencias físicas importantes (capacidad, tamaño, funcionamiento de las pilas, etc) que los distinguen de los CDP « de salón » y tienen también usos específicos (uso profesional en caso de que puedan incluirse más de 10 CD, uso específico en vehículos de motor y operación independiente para modelos portátiles).
- (9) Los CDP independientes se venden con numerosas características (control remoto, salida digital y de

subcódigo, memoria de programación, etc) y combinaciones de características. Hay unos 300 modelos diferentes en el mercado comunitario y prácticamente la gama completa de CDP con diferentes combinaciones de características se producen en el sector económico comunitario.

- (10) Dos exportadores alegaron que determinados modelos de reproductores de disco compacto independientes no deben considerarse como productos similares debido a las diferencias que existen a nivel de las especificaciones técnicas y la complejidad de las características.
- (11) A la luz de esta situación, la Comisión consideró si podrían trazarse claras líneas divisorias entre la amplia variedad de modelos. A este respecto, la Comisión llegó a la conclusión de que todos los modelos del mercado tienen las mismas características físicas y técnicas básicas y la misma aplicación y uso básico. Las diferencias en las características, presentación y calidad de la reproducción musical entre los diferentes modelos pesan menos que las características y funciones físicas básicas comunes que dan a todos los modelos de CDP independientes un alto grado de intercambiabilidad desde el punto de vista del consumidor. Por ello, no pudieron establecerse claras líneas divisorias. En consecuencia, cualquier intento de establecer diferentes productos similares dentro de la gama de reproductores de disco compacto independientes resultaría arbitrario, complejo, podría dar lugar a fraudes y sería probablemente irrealizable.
- (12) Por ello, la Comisión ha llegado a la conclusión de que los reproductores de disco compacto independientes son los suficientemente parecidos como para ser considerados un único producto similar en el contexto de este procedimiento. En consecuencia, a los efectos de las conclusiones preliminares de la Comisión, se considera que todos los reproductores de disco compacto independientes producidos en la Comunidad forman un único producto similar en relación con todos los reproductores de disco compacto independientes exportados de Japón y Corea.

C. PRECIO DE EXPORTACIÓN

(a) Ventas a los importadores independientes

- (13) En relación con las ventas de exportación efectuadas por los productores japoneses y coreanos directamente a importadores independientes en la Comunidad, se determinaron los precios sobre la base de los precios realmente pagados o por pagar por todas las ventas del producto vendido para la exportación.

(b) Ventas a importadores relacionados

- (14) En los casos en que las exportaciones se efectuaron a empresas filiales que importaban el producto en la Comunidad, se consideró apropiado, a la vista de la relación existente entre el exportador y el impor-

tador, que los precios de exportación se calcularan sobre la base de los precios, netos previos descuentos y rebajas, a los que el producto importado se volvió a vender por primera vez a un comprador independiente. A este respecto, la Comisión llevó a cabo sus cálculos, de conformidad con el apartado 13 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, los basó, para cada exportador afectado, en aproximadamente el 70 % de las reventas en la Comunidad efectuadas por sus importadores relacionados.

- (15) Para el cálculo de los precios de exportación se tuvo cuenta de todos los costes contraídos normalmente entre la importación y la reventa. Cuando resultó necesario llevar a cabo asignaciones de costes, éstas se efectuaron en la mayoría de los casos sobre la base del volumen de negocios. El coste y el volumen de negocios utilizados a este efecto fueron generalmente los del último ejercicio financiero de los importadores relacionados. Sólo se utilizaron otros métodos cuando la Comisión recibió pruebas satisfactorias de que reflejarían más apropiadamente el coste contraído.
- (16) La comprobación *in situ* en los locales de Matsushita en Italia mostraron discrepancias significativas entre la contestación de la empresa al cuestionario y sus documentos internos en relación con el volumen total de negocios, las ventas totales de CDP y determinados gastos. A este respecto se descubrió que una cantidad considerable de los descuentos por pronto pago y determinados gastos de ventas en forma de regalos publicitarios no se habían notificado. Dado que la empresa no suministró información sobre las cantidades de que se trataba, la Comisión las calculó sobre la base de los hechos de los que tenía conocimiento. El importe deducido sobre esta base fue el 16 % del precio de reventa, como media en el caso de todos los modelos de que se trataba.
- (17) Sobre la base de la información de que pudo disponer la Comisión, se determinó que el 5 % era un margen de beneficios razonable para los importadores relacionados, de conformidad con la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88. Esta cifra fue discutida por dos exportadores, pero sus observaciones no pudieron demostrar a satisfacción de la Comisión que otro margen de beneficios resultara más apropiado.
- (18) Funai Japan declaró en sus réplicas a los cuestionarios que todas sus exportaciones a la Comunidad se habían hecho a clientes independientes. No obstante, la investigación puso de manifiesto que Funai Japan poseía una empresa en Alemania llamada Funai Electric Trading (Europe) GmbH que, de acuerdo con su contabilidad, compraba y revendía CDP a clientes en la Comunidad. Funai Japan alegó que Funai Electric Trading (Europe)

GmbH debía considerarse como un agente, dado que no poseía existencias y que operaba sobre un margen fijo de beneficios. No obstante, se puso de manifiesto que Funai Japan enviaba facturas a Funai Electric Trading (Europe) GmbH y que este último se hacía cargo de los pedidos, negociaba y celebraba contratos de venta con sus clientes europeos en su propio nombre y era el beneficiario de las cartas de crédito suscritas por sus clientes para pagar las mercancías. En opinión de la Comisión, no cabe duda de que Funai Electric Trading (Europe) GmbH realizaba las funciones normales de una filial de importación en la Comunidad.

(c) Categorías de clientes

- (19) Varios exportadores alegaron que sus ventas de exportación se efectuaban a fabricantes originales de equipo (OEM) o a otras categorías de clientes (distribuidores nacionales o regionales) diferentes de aquellos a los que se efectuaban las ventas en el mercado interior, y que debería tenerse en cuenta este nivel de diferencias comerciales.
- (20) Con este objeto, la Comisión consideró si las pruebas presentadas por estos exportadores le permitían identificar las funciones de los clientes de los exportadores, señalando que estas funciones, por lo que respecta al mercado afectado, se reflejan claramente en las cantidades vendidas y en la estructura de los precios cobrados. En este sentido, la Comisión tuvo que tener en cuenta el hecho de que los precios de exportación, ya fueran los realmente cobrados o los calculados, podían corresponder a cualquier nivel de comercio, por ejemplo OEM, distribuidores de grandes o pequeñas dimensiones o minoristas.
- (21) En relación con las ventas de OEM, se puso de manifiesto que éstas debían tratarse separadamente, ya que resultaban ser diferentes de las demás ventas al fabricarse los productos de acuerdo con las especificaciones del comprador para venderse bajo su nombre comercial. Por otra parte, esta distinción se reflejaba claramente en las cantidades vendidas y los precios cobrados por el nombre comercial de que se trata. Por consiguiente, se establecieron precios de exportación separados para estas ventas sobre la base de los precios cobrados cuando los productos se vendían para exportación por el fabricante a los OEM.
- (22) En relación con los exportadores que alegaron que sus ventas de exportación se efectuaban a distribuidores, Sony proporcionó pruebas que permitieron a la Comisión concluir provisionalmente que su alegación resultaba justificada a la luz de las funciones de estos clientes que se reflejaban claramente, por lo que respecta a los mercados de que se trata, en las cantidades vendidas y en la estructura de los precios cobrados. En cuanto a las demás exportadores, las pruebas presentadas no justificaban suficientemente sus alegaciones.

D. VALOR NORMAL

(a) Precios interiores

- (23) Generalmente, para la mayoría de los productores/exportadores incluidos en el procedimiento, el valor normal se estableció sobre la base de los precios interiores medios ponderados de todas las ventas a clientes independientes. Estos precios eran netos, una vez efectuados todos los descuentos y rebajas directamente vinculados a las ventas de CDP.
- (24) Matsushita no cooperó en la medida necesaria durante la investigación *in situ*, y no preparó, tal como había solicitado la Comisión en su cuestionario, el listado transacción por transacción de sus ventas de CDP en el mercado interior, dificultando de este modo la comprobación por parte de la Comisión de las facturas del producto de que se trata. Además, se suministró a la Comisión una información confusa durante la investigación *in situ* en relación con los descuentos concedidos a compradores independientes. Por ello, la Comisión no pudo seguir sus procedimientos normales de comprobación durante la investigación *in situ*, y, en consecuencia, calculó los descuentos sobre la base de los hechos disponibles.
- (25) Un exportador coreano alegó, sin que la Comisión lo aceptase, que el mercado coreano de CDP era demasiado pequeño, tanto en términos relativos como absolutos, para ser utilizado como base para la comparación.
- (26) El mismo exportador alegó igualmente que sus ventas en el mercado interior eran muy bajas en términos absolutos y que, en consecuencia, no deberían considerarse de carácter comercial normal aunque, en términos relativos, dichas ventas representasen más del 5 % de las ventas de exportación de los modelos de que se trata a la Comunidad.
- (27) La Comisión considera que una cantidad baja en términos absolutos de ventas interiores no puede por sí misma ser una razón suficiente para considerar que estas ventas no tienen carácter comercial normal y justifican una desviación de la práctica normal de establecer los valores normales sobre la base de las ventas interiores de modelos que en términos cuantitativos sobrepasan el 5 % de las ventas de exportación a la Comunidad.

(b) Categorías de clientes

(i) Valor normal selectivo — OEM

- (28) Se establecieron valores normales separados para las ventas a los OEM debido a que la Comisión aceptó que estos clientes tenían funciones que eran claramente diferentes de las de otras categorías de

compradores no relacionados y que estas diferentes funciones se reflejaban claramente, para el mercado de que se trata, en las cantidades vendidas y en la estructura de precios cobrados por cada nombre comercial.

(ii) Valor normal selectivo — ventas bajo el nombre comercial propio

- (29) Sony alegó que debía efectuarse una distinción entre las categorías de sus primeros compradores independientes, y sostuvo en particular que los distribuidores no relacionados tenían funciones claramente diferentes de las demás categorías de clientes no relacionados, y que estas diferentes funciones se reflejaban claramente en la cuantía de las cantidades vendidas, en la política de precios y también en la estructura de precios que existía en el mercado.
- (30) La Comisión estableció durante la investigación *in situ* que, en el sistema de distribución del exportador, los distribuidores independientes tenían funciones que eran diferentes de todas las demás categorías de clientes no relacionados, en la medida en que estos distribuidores únicamente vendían a las otras categorías de clientes, es decir, minoristas y usuarios finales. La Comisión también comparaba las cantidades vendidas, la política de precios y el nivel de precios cobrados a los distribuidores independientes con los precios cobrados a las demás categorías de clientes no relacionados. El resultado de la comparación puso de manifiesto una clara distinción en las cantidades vendidas, una clara diferencia en la política de precios y una estructura coherente de precios que reflejaba las distintas funciones de los distribuidores en comparación con otros clientes independientes.
- (31) A la vista de estas pruebas, la Comisión aceptó que, en el caso de Sony, las ventas a los distribuidores independientes se llevaban a cabo a un nivel comercial diferente al de las ventas efectuadas a las demás categorías de clientes. La Comisión también aceptó que las ventas interiores a los distribuidores constituían el nivel comercial más apropiado para compararlo con las ventas de exportación y que, en consecuencia, el valor normal para este exportador debería establecerse de manera selectiva sobre la base de los precios interiores medios ponderados de sus ventas a distribuidores independientes.

- (32) Algunos exportadores alegaron también que el valor normal establecido para ellos sobre la base de todas las ventas interiores a clientes independientes no era comparable al precio de exportación porque, según sostenían, este último era un precio para los distribuidores, mientras que sus ventas en el mercado interior se efectuaban a otras categorías de

clientes, es decir, detallistas y usuarios finales. Estos exportadores alegaron que, con objeto de corregir estas supuestas diferencias en el nivel de comercio, debía tenerse en cuenta las diferencias de costes que se producían al vender a los diferentes niveles de comercio.

- (33) La Comisión examinó cuidadosamente estas alegaciones y llegó a la conclusión preliminar de que ninguna de ellas estaba justificada. De hecho, las pruebas presentadas no eran suficientes para identificar adecuadamente el nivel de comercio de exportación o interior. En consecuencia, dichos exportadores no pudieron probar satisfactoriamente que sus precios interiores y de exportación se hallaban a un nivel de comercio diferentes y que la supuesta diferencia seguía afectando a la comparabilidad de los precios.
- (34) Por lo que se refiere a la referencia a las diferencias de costes, la Comisión considera que dichas diferencias no pueden en ninguna circunstancia ser aceptadas como una indicación fiable de diferencias en niveles de comercio o como una manera alternativa de probar diferencias de precios correspondientes a esta diferencia en niveles de comercio. Ello se debe, por una parte, a que las diferencias en los costes pueden deberse a motivos distintos de los de las diferencias en los niveles de comercio y, por otra, a que las diferencias de costes no se reflejan necesariamente en los precios, en cuyo caso la comparabilidad de los precios no resultaría afectada.
- (35) En consecuencia, la Comisión llegó a la conclusión preliminar de que, por lo que respecta a los exportadores afectados, era imposible identificar o establecer una base para determinar el valor normal más apropiada que el precio medio de todas las ventas a los clientes independientes.

(c) Precios de transferencia

- (36) A pesar de las alegaciones en contra de ciertos exportadores, la Comisión consideró que no resultaría apropiado en este caso tener en cuenta los precios de transferencia entre empresas relacionadas o sucursales de cualquier exportador al establecer el valor normal en relación con los precios interiores. Los valores normales, en consecuencia, se establecieron sobre la base de los precios cobrados en las ventas efectuadas por el departamento de ventas de los fabricantes o sus empresas de ventas relacionadas a compradores independientes.

(i) Precios de transferencia — entidad económica

- (37) Un exportador alegó que el valor normal debía determinarse sobre la base de los precios de transferencia entre el departamento de ventas de la empresa productora y sus filiales de ventas relacionadas, dado que la empresa productora realizaba la

mayor parte de las funciones de ventas, delegando en las empresas de ventas una parte muy limitada de estas funciones. También indicó que la empresa productora vendía CDP a través de 77 empresas de ventas relacionadas en el mercado interior y que, por este motivo, las funciones de las empresas de ventas relacionadas no podían considerarse como las de un departamento de ventas normal.

- (38) La Comisión considera que la división específica de la producción y las actividades de ventas dentro de un grupo constituido por empresas jurídicamente independientes no puede de ninguna manera afectar al hecho de que el grupo es una entidad económica única que lleva a cabo actividades que, en otros casos, son llevadas a cabo por entidades jurídicas únicas, es decir, reducir y vender el producto al primer cliente independiente con recursos suficientes para ser competitivo.
- (39) En relación con las funciones de venta, el número de las empresas de ventas y la división específica de estas funciones entre el departamento de ventas de la empresa productora y las empresas de ventas relacionadas es el resultado de acuerdos internos de la empresa. El hecho de que la empresa productora lleve a cabo una parte más o menos importante de las funciones de ventas no afecta al hecho de que estas funciones se llevan a cabo conjuntamente con las de las empresas relacionadas, y que la totalidad de estas actividades es necesaria para llevar a cabo las funciones de venta normales al primer comprador independiente. De hecho, no tendría ningún sentido que estas actividades se llevaran a cabo dos veces. Además, no se alegó ni se probó que alguna de estas actividades no fuera necesaria con objeto de vender el producto de que se trata el primer cliente independiente.
- (40) De ello se desprende que, cualquiera que sea la división, tamaño u organización de las actividades de producción y ventas, el único factor importante para limitar el alcance de la entidad económica es la función de vender competitivamente, con los recursos requeridos por las tradiciones específicas del mercado, al primer comprador independiente.
- (41) Debido a ello, la Comisión ha llegado a la conclusión preliminar de que las actividades y funciones de la primera parte de la entidad deben considerarse como un conjunto, y en consecuencia el valor normal deberá establecerse para el exportador de que se trata sobre la base de todas sus ventas a clientes independientes.
- (ii) Precios de transferencia — apartado 7 del artículo 2*
- (42) Tres exportadores indicaron además que los precios de transferencia entre la empresa productora y las filiales de venta deberían tenerse en cuenta para calcular el valor normal, con arreglo al apartado 7 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88,

alegando que los precios de transferencia se hallaban a aproximadamente el mismo nivel que los precios cobrados a determinados compradores independientes.

- (43) La Comisión estableció que, para uno de los exportadores afectados, el 99,3 % de las ventas interiores de CDP se efectuaban a través de las 77 empresas de ventas relacionadas, y solamente el 0,7 % se efectuaban a través de las dos empresas de ventas independientes. Para un segundo exportador afectado, el 100 % de sus ventas interiores se efectuaban a través de 20 filiales de ventas. Para estos dos exportadores, los precios y coste no podían compararse con las transacciones efectuadas entre empresas no relacionadas, dado que dichas transacciones no existían de hecho. En estas circunstancias, las transferencias entre empresas de ventas relacionadas no podrían considerarse como de carácter comercial normal. Por lo que respecta a un tercer exportador, las pruebas de que disponía la Comisión no le permitieron concluir que los precios y costes de ventas a las empresas de distribución relacionadas fueran comparables a los precios de ventas a los distribuidores independientes de conformidad con el apartado 7 del artículo 2.

- (44) En cualquier caso, la Comisión considera que no sería consecuente aplicar el apartado 7 del artículo 2 en los casos en que las organizaciones de ventas formen simplemente parte de una entidad económica tal como se define en los Considerandos 37 a 41.

- (45) En consecuencia, por lo que respecta a los tres exportadores de que se trata, se consideró que las ventas a las empresas de ventas relacionadas no tenían carácter comercial normal por lo que respecta al cálculo del valor normal.

(d) Valores calculados

- (46) Cuando modelos comparables a los vendidos para exportación no se vendieron o lo fueron en cantidades suficientes, o cuando las ventas no produjeron beneficios, durante el período de referencia, la Comisión determinó el valor normal sobre la base del valor calculado.

- (47) Los valores calculados se determinaron tomando todos los costes, tanto fijos como variables, en el país de origen, de los materiales y la fabricación más los gastos de ventas, administrativos y otros gastos generales, así como un margen de beneficios razonable. Cuando se hizo necesaria una asignación de gastos, se llevó a cabo generalmente sobre la base del volumen total de negocios de los CDP, de conformidad con la contabilidad más reciente de los exportadores sometida a una auditoría. Sólo en

los casos en que la Comisión recibió pruebas satisfactorias de que un método alternativo sería más apropiado, se empleó dicho método.

- (48) Cuando no existían ventas en el mercado interiores o eran insuficientes, (es decir, inferiores al 5 % de la cantidad exportada), las cantidades utilizadas en los valores calculados para los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio fueron las medias ponderadas de los gastos y beneficios del mismo productor o exportador en relación con sus otros modelos rentables vendidos en el mercado interior o, cuando no existían ventas de otros modelos, en relación con la media ponderada de los gastos y beneficios de todos los demás productores y exportadores en relación con las ventas interiores de modelos rentables de CDP.

- (49) En los casos en que las ventas en el mercado interior de un productor o exportador no fueron rentables, pero el producto se vendió en cantidad suficiente, los gastos de ventas, generales y administrativos utilizados para determinar su valor calculado fueron los de sus ventas interiores, determinándose el beneficio mediante la media ponderada calculada para otros exportadores.

- (50) Uno de los exportadores coreanos alegó que la Comisión, al calcular los valores normales, no debía aplicar el beneficio medio obtenido sobre sus ventas con beneficios, dado que las cantidades, si bien sobrepasaban el 5 % de las ventas de exportación, eran relativamente pequeñas y, en consecuencia, el beneficio obtenido no era representativo ni cabía utilizarlo en este caso. No obstante, la Comisión consideró razonable aplicar el beneficio real obtenido sobre las ventas efectuadas en cantidades suficientes a los modelos para los cuales debían determinarse los valores calculados.

- (51) En relación con los exportadores coreanos, se estableció que no efectuaban ventas a clientes OEM en su mercado interior, mientras que dos de ellos exportaban a OEM comunitarios. A la vista de las conclusiones de la Comisión durante esta investigación, en el sentido de que los OEM, sin excepción, constituían una clase diferenciada y bien definida de clientes, se consideró que debía efectuarse un cálculo razonable de las diferencias que pudieran existir entre los precios correspondientes al nombre comercial propio y los correspondientes a los OEM, si las ventas de estos últimos hubieran tenido lugar en el mercado coreano.

- (52) En consecuencia, al calcularse los valores normales para las ventas de los OEM coreanos, la Comisión aplicó un margen de beneficios que sólo correspondía al 30 % del beneficio correspondiente a las ventas de marca del exportador o, en caso de que el exportador no tuviera ventas interiores, al 30 % del beneficio medio obtenido por otros exportadores.

E. COMPARACIÓN

- (53) Con objeto de efectuar una comparación adecuada entre el valor normal y los precios de exportación, se llevaron a cabo ajustes para tener debidamente en cuenta, de conformidad con los apartados 9 a 10 del artículo 2 del Reglamento (CEE) n° 2423/88, tanto el precio de exportación como el valor normal para las diferencias que afectaban a la comparabilidad de los precios.
- (54) Por lo que respecta a las diferencias en las características físicas, se solicitaron diversas concesiones en relación con determinadas diferencias en las especificaciones técnicas y capacidades entre ciertos modelos interiores y de exportación. Generalmente se llevaron a cabo ajustes cuando pudo demostrarse que dichas diferencias consiguieron efecto en los valores de mercado.
- (55) Algunas empresas solicitaron que se efectuaran ajustes al valor normal en relación con la totalidad o parte de los gastos generales de las divisiones de ventas interiores o las empresas de ventas interiores. También se presentaron alegaciones específicas en relación con gastos como promoción de ventas, incluidos los regalos publicitarios, amortizaciones, gastos de viaje de los vendedores, etc. No se hicieron concesiones en relación con los gastos que no entraban en la categoría de gastos admisibles de conformidad con los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento (CEE) n° 2423/88.
- (56) Matsushita y Sony solicitaron una deducción para los gastos de garantía y servicio de las empresas de servicios relacionadas. Se llegó a la conclusión de que la mayor parte de estos gastos no estaban vinculados directamente a las ventas de CDP. En el caso de Matsushita, se llegó a la conclusión de que estos gastos no estaban incluidos totalmente en los costes totales de producción que presentaba para cada modelo. Además, ninguna de ambas empresas presentó una cuantificación adecuada de estos gastos. En consecuencia, la Comisión calculó todos estos gastos sobre la base de la información disponible y sólo concedió deducciones hasta el límite en que estos gastos constituían costes directos del suministro de garantías, asistencia técnica y servicios.
- (57) La solicitud de deducciones efectuada por Teac se rechazó provisionalmente, dado que no suministró una cuantificación adecuada de su solicitud, que pudiera emplearse tal como se presentó o bien utilizarse como base para estimar el importe de los gastos en relación con los cuales solicitaba que se efectuaran ajustes.
- (58) Por lo que respecta a los salarios de los vendedores, varios exportadores presentaron costes relativos a los vendedores junto con costes relativos a otros miembros del personal distintos de los vendedores, es decir, miembros del personal que no se dedicaban enteramente a actividades directas de venta. Por ello, el importe de la deducción concedida se estimó en cada caso sobre la base de los datos disponibles.
- (59) Algunas partes también alegaron que, dado que en el caso de los importadores asociados se tienen en cuenta todos los costes del importador a efectos de calcular el precio de exportación, debía utilizarse un enfoque idéntico para la parte de los gastos del productor o exportador en el mercado interior, o cuando las ventas en el mercado interior se efectuaran a través de una empresa de ventas asociada. Este argumento confunde dos cuestiones diferentes, a saber, el establecimiento del precio interior y de exportación y la deducción que debe efectuarse posteriormente en relación con las diferencias que afecten a la comparabilidad de los precios en el momento de comparar estos precios. A efectos de calcular el precio de exportación, el Reglamento (CEE) n° 2423/88 prescribe la deducción de todos los gastos realizados entre la importación y la reventa. Ello tiene como objeto llegar a un precio de exportación que no se vea influenciado por la relación entre la empresa de exportación y su importador asociado, poniendo de este modo al importador relacionado en pie de igualdad con un importador independiente (Considerandos 14, 15 y 17). El valor normal se establece utilizando el precio comparable en el desenvolvimiento normal del comercio (Considerandos 23 a 28 y 31), o sobre una base de cálculo cuando no se disponga de dicho precio (Considerandos 46 a 52). Por lo que respecta a la posterior comparación entre el valor normal y el precio de exportación, se aplican otras reglas que han llevado a ajustar los precios para todos los gastos admisibles. En esta fase se aplican los mismos criterios, tanto si los factores que deben tenerse en cuenta se refieren a las ventas al mercado interior como si se refieren a la exportación, tal como se explicó en los Considerandos 53 a 58.
- (60) Algunos exportadores también solicitaron una deducción en relación a las supuestas diferencias de gastos realizados al vender a categorías supuestamente diferentes de clientes en los mercados interior y de exportación. En los casos en que la cuestión de vender a diferentes categorías de clientes fue planteada por los exportadores, este problema ya se ha tratado básicamente en los Considerandos 19 a 22 y 28 a 35. Por otra parte, los ajustes por diferencias en los gastos de ventas se concedieron de conformidad con los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento (CEE) n° 2423/88, cuando resultó procedente.

F. MARGEN DE DUMPING

- (61) Los valores normales se compararon con los precios de exportación sobre una base de transacción por transacción. El examen preliminar de los hechos muestra la existencia de dumping en relación con reproductores de discos compactos originarios de Japón y Corea para todos los exportadores objeto de investigación, siendo el margen de dumping igual al importe en que el valor normal tal como se ha determinado supera al precio de exportación a la Comunidad.

- (62) Los márgenes de dumping variaban según los exportadores, y los márgenes medios ponderados eran los siguientes :

Exportadores japoneses :

Nippon Columbia Co Ltd (Denon) Tokio 17,59 %
 Funai Electric Trading Co Ltd, Osaka 8,49 %
 Kenwood Corporation, Tokio 20,05 %
 Lux Corporation, Tokio/Alpine Electronics Inc,
 Tokio 1,54 %
 Marantz Japan Inc, Tokio 2,29 %
 Matsushita Electric Industrial Co Ltd, Osaka
 42,61 %
 Onkyo Corporation, Osaka 8,57 %
 Pioneer Electronic Corporation, Tokio 34,56 %
 Sanyo Electric Co Ltd, Osaka 27,82 %
 Sony Corporation, Tokio 15,97 %
 Teac Corporation, Tokio 18,34 %
 Victor Company of Japan (JVC), Tokio 20,98 %
 Nippon Gakki Corporation, Yamaha Hamamatsu
 45,57 %.

Exportadores coreanos

Inkel Corp Ltd, Seúl 20,10 %
 Goldstar Co Ltd, Seúl 32,56 %
 Samsung Electronics Co Ltd, Seúl 23,07 %
 Haitai Electronics, Co Ltd, Seúl 21,34 %

- (63) Sharp se dio a conocer pero se negó a presentar una respuesta al cuestionario de la Comisión para los exportadores e importadores relacionados.
- (64) Chou-Denki sólo contestó en parte al cuestionario de la Comisión y, por lo tanto, no presentó a la Comisión la información necesaria.
- (65) NEC no permitió a la Comisión llevar a cabo una investigación en sus locales en Japón.
- (66) Toshiba no permitió a la Comisión efectuar una investigación en los locales de dos de sus filiales de ventas en la Comunidad.
- (67) Hitachi no suministró en su contestación al cuestionario la información solicitada sobre los gastos de ventas, generales y administrativos, los precios de venta de sus distribuidores relacionados al primer comprador independiente en el mercado interior. Éstos representaban el 60 % de sus ventas interiores totales del producto similar. A pesar de que la Comisión solicitó esta información por segunda vez, el exportador no la suministró alegando que :
- (a) experimentaba dificultades con el proceso electrónico de datos, y
- (b) no estaba de acuerdo con el hecho de que la Comisión utilizara los precios cobrados por los distribuidores relacionados a fin de establecer el valor normal.

Respecto a la primera alegación, el exportador no mencionó estas « dificultades » en el plazo especificado claramente en el cuestionario, sino que las puso en conocimiento de la Comisión seis meses después de la recepción de la respuesta al cuestionario.

Por lo que respecta a la segunda alegación, es práctica arraigada de las autoridades comunitarias no

aceptar como base para el valor normal los precios de transferencia entre talleres de fabricación y empresas de ventas o distribuidores de ventas cuando, como en el caso presente, las funciones de fabricación y ventas se dividen en el mismo grupo comercial (Considerandos 38 a 40). Además, durante la fase de la investigación de que se trata relativa a la determinación de los hechos, no puede considerarse aceptable que una parte interesada únicamente suministre la información que ella misma considere necesaria o establezca condiciones para suministrar dicha información.

- (68) Por lo que respecta a los exportadores anteriormente mencionados (Considerandos 63 a 67) y a los exportadores que no contestaron al cuestionario de la Comisión ni se dieron a conocer de ninguna otra manera, el dumping se determinó sobre la base de los hechos disponibles de conformidad con lo dispuesto en la letra b) del apartado 7 del artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.
- (69) En este contexto, la Comisión consideró que los resultados de su investigación suministraban la base más apropiada para determinar el margen de dumping, y que sostener que el margen de dumping para estos exportadores era inferior al margen de dumping más elevado determinado en relación con un exportador que hubiera cooperado en la investigación crearía una oportunidad para eludir el derecho y favorecería la falta de cooperación. Por este motivo, se considera apropiado utilizar este último margen de dumping para este grupo de exportadores.

G. SECTOR ECONÓMICO COMUNITARIO

- (70) El sector económico comunitario de CDP presentado por COMPACT se compone de tres empresas —Philips, Grundig y Bang & Olufsen— siendo Philips con mucho el más importante en términos de volumen de producción y de cuota de mercado en todos los Estados miembros de la Comunidad. Estos tres productores representan más del 90 % de la producción comunitaria total de CDP.
- (71) Philips tiene una participación del 50 % en Marantz en Japón, correspondiendo el 50 % restante a varias empresas japonesas. Marantz es una de las empresas en las que Philips posee participaciones en todo el mundo. No se descubrió ninguna indicación que mostrara que la existencia de Marantz ejerciera alguna influencia apreciable en el comportamiento industrial y comercial general de Philips.
- (72) Philips y Grundig importaron CDP de Japón durante el período de investigación. Philips importó de Marantz y Grundig importó de Sanyo y Toshiba. Las cantidades importadas por Philips son aproximadamente el 2 % de las ventas totales de Philips en la Comunidad durante el período de investigación. Grundig importó durante el mismo período sobre una base OEM aproximadamente una cuarta parte de sus ventas totales en la Comunidad. Al decidir si excluir a un productor comunitario del sector económico comunitario, la Comi-

sión tuvo en cuenta si la importación del producto objeto de dumping y su venta en el mercado comunitario debería considerarse, debido al volumen de las importaciones, los motivos subyacentes a la importación o cualesquiera otras circunstancias, como una práctica comercial normal y razonable. A este respecto, la Comisión consideró que, dado el escasísimo volumen de importaciones de Philips, no se beneficiaba indebidamente del dumping de Marantz, que de todas maneras resultó ser muy escaso. Por lo que respecta a Grundig, importaba CDP japoneses sobre una base OEM exclusiva o principalmente para llenar huecos en las propias gamas de productos de la empresa, y de este modo completar la gama de productos para la distribución. Al incluir cierto número de modelos japoneses en su propia gama de productos, este fabricante de la CE pretendía proteger su posición en el mercado de CDP, al igual que en el mercado total de aparatos de sonido. Aunque técnica y comercialmente era capaz de producir y distribuir todos los modelos de CDP, se veía obligado a importar estos modelos de Japón debido a la presión que ejercían las importaciones japonesas y coreanas en la rentabilidad de su propia producción. De este modo, estas importaciones pueden considerarse como medidas de autoprotección.

- (73) En consecuencia, la Comisión llegó a la conclusión de que no debía excluirse a Philips y Grundig del presente procedimiento, y de que estos productores comunitarios constituyen el « sector económico de la Comunidad » a los efectos del apartado 5 del artículo 4 del Reglamento (CEE) n° 2423/88.

H. PERJUICIO

(a) Evolución del mercado comunitario

- (74) La dimensión del mercado comunitario se ha incrementado muy rápidamente. Partiendo de un índice de 100 en 1984, pasó a 344 en 1985, 1 145 en 1986 y, según se calcula, 1 982 en 1987. El mercado alemán representa casi el 30 % del mercado comunitario total, y los mercados alemán, francés y británico unidos representan aproximadamente el 70 % del mercado comunitario total.

(b) Volumen y cuotas de mercado de las importaciones objeto de dumping procedentes de Japón y Corea

(i) Volumen y cuotas de mercado de las importaciones objeto de dumping procedentes de Japón

- (75) El volumen de CDP importadas de Japón fue de 97 924 unidades en 1984, 528 912 unidades en 1985, 1 546 305 unidades en 1986 y 2 289 912 unidades en 1987. En el período de investigación

(mayo de 1986 a junio de 1987) este volumen fue de 1 727 670 unidades.

- (76) Cuando los productores japoneses empezaron a exportar CDP a la Comunidad en 1984, suponiendo que todas las importaciones efectuadas por los importadores relacionados se revendieran, tenían una cuota del mercado comunitario inferior al 50 %. En 1985 alcanzó aproximadamente el 64 % y en 1987 alcanzó aproximadamente el 70 % del mercado comunitario total.

(ii) Volumen y cuotas de mercado de las importaciones objeto de dumping procedentes de Corea

- (77) El volumen de CDP importados de Corea fue de 12 unidades en 1984, 1 526 unidades en 1985, 33 321 unidades en 1986, 141 882 unidades en 1987 y 63 964 durante el primer trimestre de 1988, en comparación con los 36 737 del primer trimestre de 1987. Durante el período de investigación el volumen fue de 89 478 unidades.

- (78) Cuando los productores coreanos comenzaron a exportar CDP a la Comunidad en 1985, suponiendo que todas las importaciones efectuadas por los importadores relacionados se revendieran, tenían una cuota del mercado comunitario inferior al 1 %. En 1986 esta cuota llegó a ser de casi el 2 % y en 1987 llegó a ser de casi el 5 % del mercado comunitario total.

- (79) Si bien la cuota coreana del mercado, tal como se ha indicado anteriormente, ha alcanzado niveles significativamente altos en comparación con la japonesa, tiene que tenerse en cuenta que las importaciones a la Comunidad solamente empezaron de hecho en 1985, efectuándose entonces a pequeña escala. No obstante, tal como indican las cifras anteriores, las importaciones coreanas se están incrementando a un ritmo muy rápido.

(iii) Cuota de mercado de las importaciones totales objeto de dumping procedentes de Japón y Corea en conjunto

- (80) La cuota de mercado de todos los exportadores de que se trata era inferior al 50 % de 1984, de aproximadamente el 65 % en 1985 y de aproximadamente el 75 % en 1987.

(c) Volúmenes y cuotas de mercado del sector económico comunitario

- (81) El número de CDP producidos en la Comunidad pasó de un índice de 100 en 1984 a un índice de 713 en 1986, y disminuyó en 1987 alcanzando un índice de 505,7. Este incremento es con mucho inferior al incremento de la dimensión del mercado (véase el Considerando 74).

- (82) Sobre la base de las cantidades vendidas se calculó que la cuota de mercado había disminuido, pasando de más del 50 % en 1984 a menos de un tercio en 1985. En 1986 la cuota de mercado se incrementó ligeramente en comparación con 1985. En 1987 se produjo un considerable descenso que redujo la cuota de mercado del sector económico comunitario a menos del 18 % del mercado comunitario.
- (d) **Precios**
- (i) *Evolución de los precios globales del mercado*
- (83) A partir del lanzamiento de CDP por un número muy limitado de fabricantes, los precios se redujeron rápidamente al aumentar la producción y entrar nuevos productores en el mercado. Los precios disminuyeron rápidamente hasta un nivel ligeramente superior a los costes por lo que respecta a los modelos básicos, y la competencia se reorientó para centrarse en unas características y un diseño más avanzados. En el extremo inferior del mercado, numerosos productores de bajo coste compiten en gran parte únicamente por lo precios, con productos de tecnología relativamente estándar y sin diferencias significativas en las características y la calidad.
- (ii) *Precios de las importaciones objeto de dumping y niveles globales de precios*
- (84) Puede efectuarse una buena aproximación a la evolución relativa de los precios de la Comunidad y los modelos importados gracias a una comparación global de la evolución del precio medio del mercado con los precios medios del mercado de Philips, debido a la cuota muy considerable de mercado de los CDP importados y al predominio de la producción de Philips del lado comunitario. Esta comparación se basó en los datos disponibles procedentes de estudios independientes de mercado en relación con los mercados alemán, francés, británico y neerlandés.
- (85) La Comisión llegó a la conclusión de que la presencia del sector económico comunitario es mayor en el mercado de masas que en el mercado de lujo. No se observó ningún cambio significativo de esta posición global durante el período de que se trata. En consecuencia, el precio unitario medio del sector económico comunitario es en general inferior al precio unitario medio del mercado.
- (86) En abril/mayo de 1986, los precios de los modelos japoneses se redujeron más rápidamente que el precio medio de los modelos comunitarios, y en consecuencia la diferencia anteriormente mencionada en los niveles de precios se redujo sustancialmente. El sector económico comunitario reaccionó ante esta situación, pero sólo consiguió restablecer en parte la diferencia de precios que existía en 1985 y a comienzos de 1986.
- (87) Con objeto de determinar si la reducción de los precios de las importaciones japonesas se debía a tendencias industriales generales, la Comisión comparó también el precio medio de los CDP en Japón con el precio medio de exportación de los CDP japoneses. Durante 1986, cuando el mercado comunitario de CDP experimentó por término medio una tendencia muy fuerte a la baja, el mercado interior japonés de CDP se hallaba en un período de notable estabilidad que experimentó incluso un ligero incremento en los precios.
- (iii) *Subcotización de precios*
- (88) Para evaluar la subcotización de precios, la Comisión comparó los precios de los productores comunitarios con los de los exportadores relacionados con el procedimiento en los tres principales mercados comunitarios, el Reino Unido, Alemania y Francia, que en conjunto representan más del 70 % en volumen del mercado comunitario y más del 75 % de las exportaciones de que se trata.
- (89) La Comisión examinó los precios de los exportadores y de los productores comunitarios a dos niveles: en relación con los exportadores que no cooperaron en el procedimiento se utilizaron los precios a los usuarios finales mediante estudios de mercado independientes y representativos; por lo que respecta a los exportadores que cooperaron y a los productores comunitarios, se utilizaron los precios al comercio (es decir, distribuidores o detallistas) sobre la base de las respuestas a los cuestionarios.
- (90) Hay una gran variedad de modelos en el mercado, y en consecuencia no hay modelos idénticos que comparar. Para poder efectuar una comparación, la Comisión seleccionó los cuatro modelos comunitarios más vendidos que representan más de un 60 % de las ventas totales de los productores comunitarios en los tres mercados anteriormente mencionados de la Comunidad.
- (91) Para la comparación, la Comisión escogió modelos importados con las mismas funciones, características y especificaciones básicas, tal como son recibidas por el consumidor. La Comisión estableció a continuación la lista de los modelos importados que eran lo suficientemente similares como para ser considerados modelos directamente competitivos para cada uno de los modelos comunitarios seleccionados. No fue, pues, necesario efectuar ningún ajuste debido a diferencias físicas.
- (92) La Comisión fue asistida en esta tarea por un experto independiente escogido de conformidad con los exportadores y con los productores comunitarios en este procedimiento. Dado que el número de modelos diferentes importados era muy superior al de la producción comunitaria, el estudio del experto se plasmó en una lista de varios modelos importados que eran comparables a cada modelo producido por el sector económico comunitario.

- (93) Los exportadores efectuaban sus ventas a clientes independientes de la Comunidad bien directamente, bien a través de sus filiales de ventas en la Comunidad. A fin de comparar estos precios de venta con los de los productores comunitarios, la Comisión determinó los precios netos medios ponderados de ventas para cada modelo y para los cuatro diferentes canales de ventas, es decir, ventas a los OEM, ventas a los detallistas efectuadas por los importadores relacionadas, ventas directas a distribuidores independientes.
- (94) La Comisión estableció 76 comparaciones en el mercado alemán para los cuatro modelos comunitarios. De éstas, 62 mostraban que los modelos japoneses y surcoreanos se vendían a precios que eran de un 1 % a un 53 % inferiores a los precios de los modelos comunitarios comparables. En el mercado del Reino Unido, de 66 comparaciones, 17 mostraron que los precios de los modelos importados eran de un 2 % a un 22 % inferiores a los precios de los modelos comunitarios comparables. En el mercado francés, de 51 comparaciones, 29 mostraron que los precios de los modelos importados eran de un 3 % a un 47 % inferiores a los precios de los modelos comunitarios comparables.
- (95) Los elementos de prueba de que disponía la Comisión mostraron que existe también una seria subcotización de precios de los CDP por parte de algunos exportadores/productores japoneses que no habían cooperado en el procedimiento. En relación con estos exportadores/productores, los elementos de prueba únicamente podían basarse en estudios de mercado, al no haber aquéllos contestado al cuestionario de la Comisión.
- (iv) *Reducción de precios*
- (96) Dado que los precios de los productos japoneses y surcoreanos habían hecho bajar el precio de los productores comunitarios (Considerandos 84 a 87), la Comisión consideró apropiado establecer el importe de la reducción de precios. Para ello, los precios de ventas de los CDP importados se compararon en cada caso con el precio de ventas con un beneficio mínimo del producto comunitario; este precio de ventas con un beneficio mínimo se componía del coste de producción por modelo de cada producción comunitario, incluyendo los gastos de ventas, administrativos y otros gastos generales, y un rendimiento por ventas que se estableció provisionalmente en un nivel del 10 % (véase el Considerando 145). El precio con un beneficio mínimo se calculó para cada compañía y cada Estado miembro sobre la base de sus costes correspondientes.
- (97) Sobre esta base, la Comisión llegó a la conclusión de que, de las 76 comparaciones en el mercado alemán, 74 ponían de manifiesto que los modelos japoneses y surcoreanos se vendían a precios de un 3 % a un 64 % inferiores al precio con un beneficio mínimo de los modelos comunitarios comparables. En el mercado británico, la totalidad de las

66 comparaciones puso de manifiesto que los modelos importados se vendían a precios de un 5 % a un 49 % inferiores al precio con un beneficio mínimo de los modelos comunitarios comparables. En el mercado francés, 63 de las 66 comparaciones pusieron de manifiesto que los modelos importados se vendían a precios de un 10 % a un 65 % inferiores al precio con un beneficio mínimo de los modelos comunitarios comparables.

(e) **Otros factores económicos de interés**

(i) *Capacidad de producción, utilización y existencias*

- (98) La Comisión llegó a la conclusión de que la actual capacidad de producción pasó de un índice de 100 en 1983 a un índice de 1 000 en 1987, con una tasa de utilización de capacidad que disminuyó en aproximadamente un 25 % de 1983 a 1987.
- (99) De los Considerandos 74 y 81 a 82 se desprende que, mientras que el mercado se había incrementado en volumen, los productores comunitarios sufrieron una importante pérdida en su cuota de mercado, que condujo, particularmente a finales de 1986, a una acumulación de existencias que pasó de un índice de 75 en 1984 a un índice de 1 700 en 1985 y de 1 225 en 1986. En consecuencia, los productores comunitarios no incrementaron la capacidad de producción para 1987. No obstante, la utilización de capacidad disminuyó, pasando de más de un 50 % en 1986 a menos de un 40 % en 1987. El incremento de las exportaciones, que pasaron de un índice de 100 en 1984 a un índice de 756 en 1985, no consiguió invertir el proceso de reducción de la tasa de utilización de capacidad.

(ii) *Rentabilidad*

- (100) La Comisión llegó a la conclusión de que los rendimientos por ventas del sector económico comunitario fueron negativos durante la fase inicial de producción en 1983, 1984 y 1985. A comienzos de 1986 se consiguieron rendimientos positivos. No obstante, en abril/mayo de 1986 se incrementaron las existencias, los precios bajaron por debajo del coste de producción y se dieron nuevamente pérdidas. Estas pérdidas durante el período de referencia representaban aproximadamente un 30 % del volumen de negocios. Sólo una fracción muy pequeña del sector económico comunitario, especializada en los segmentos de alta tecnología del mercado, consiguió mantener resultados financieros positivos.

(iii) *Empleo*

- (101) Por lo que respecta al empleo en el sector económico comunitario, aproximadamente 7 000 personas están empleadas en el desarrollo, producción y ventas de CDP. Este empleo se ve amenazado debido a las considerables pérdidas experimentadas por el sector económico comunitario.

(f) Conclusiones

- (102) Los productores comunitarios experimentaron importantes pérdidas de cuota de mercado en un mercado que se halla en rápido crecimiento. Esta pérdida de cuota de mercado ha tenido también como consecuencia que los productores comunitarios alcanzaran un volumen de producción más bajo, por lo que no han podido beneficiarse plenamente de las economías de escala. Al menos por lo que respecta a los modelos más vendidos, sufrieron subcotizaciones y considerables reducciones de precios. Sus ventas a precios reducidos, a menudo a un nivel inferior al coste de producción, tuvieron como consecuencia un incremento de pérdidas financieras. Su producción de capacidad total y empleo se incrementaron hasta 1987, pero por debajo del crecimiento del mercado. Las continuas pérdidas suponen una amenaza para el futuro del sector económico comunitario.
- (103) Sobre la base de sus conclusiones provisionales, la Comisión llegó a la conclusión de que el sector económico comunitario de CDP ha experimentado un importante perjuicio.

I. PERJUICIO CAUSADO POR LAS IMPORTACIONES OBJETO DE DUMPING**(a) Acumulación**

- (104) Varios exportadores alegaron que individualmente no habían causado un importante perjuicio debido a su muy escasa cuota de mercado. No obstante, la Comisión considera que las importaciones objeto de dumping que, consideradas aisladamente, no causaron un importante perjuicio, quedarían fuera de cualquier procedimiento antidumping, mientras que su efecto acumulado podría tener considerables efectos perjudiciales. Por consiguiente, la Comisión, consecuente con su práctica previa y de conformidad con los objetivos del Reglamento (CEE) nº 2423/88, considera que el efecto global de las importaciones en el sector económico comunitario debe evaluarse sobre una base acumulativa.
- (105) Por otra parte, la Comisión consideró que los efectos de las importaciones coreanas y japonesas debían también analizarse acumulativamente. Si bien los productores comunitarios ofrecían una gama limitada de CDP concentrada en el segmento de baja tecnología del mercado, el efecto perjudicial de las importaciones coreanas y japonesas no puede separarse, dado que se comercializaron en la Comunidad en el mismo período de tiempo y que los modelos coreanos compitieron con modelos similares importados de Japón y otros países y modelos producidos en la Comunidad.

(b) Efecto de las importaciones objeto de dumping en los precios, cuotas de mercado y rentabilidad

- (106) Con objeto de determinar la causalidad, la Comisión examinó si se daba o no una coincidencia cronológica entre el incremento de las importa-

ciones objeto de dumping y la pérdida de la cuota de mercado y la rentabilidad de los productores comunitarios.

(i) Precios de dumping y cuotas de mercado

- (107) Tal como se ha explicado en el Considerando 83, el extremo inferior del mercado (mercado de masas), los modelos de bajo coste compiten casi exclusivamente en relación con el precio. En este mercado, los CDP comunitarios han sufrido graves subcotizaciones y reducciones de precios debido a las importaciones objeto de dumping (Considerandos 88 a 97). En sus esfuerzos por mantener las cuotas de mercado, el sector económico comunitario bajó también sus precios (Considerando 86). A pesar de dichas disminuciones, sufrió graves pérdidas de cuotas de mercado (Considerandos 75 a 82).
- (108) La Comisión llegó a la conclusión de que, en los segmentos de alta tecnología de mercado, la competencia se orienta cada vez más hacia los elementos no relacionados con el precio, principalmente el nombre comercial, las características y la estilización. El atractivo que presenta un modelo para el consumidor se basa esencialmente en su evaluación del precio/marca/características, sin importar el orden. Una drástica disminución de precios de un modelo específico puede todavía modificar profundamente su atractivo en relación con otro modelo directamente competitivo. De esta manera, la defensa de las cuotas de mercado del sector económico comunitario contra las importaciones objeto de dumping no se limitó a los modelos importados que efectuaban directamente una subcotización de precios, sino que se amplió de modo que hiciese frente a cualquier elemento que alterase el equilibrio de precio/marca/características en el que se funda normalmente la cuota de mercado, incluyendo las disminuciones significativas de precio.
- (109) Como consecuencia de ello, la Comisión llegó a la conclusión de que los precios de los productores comunitarios se vieron empujados hacia abajo no solamente por la subcotización de precios sino también por una disminución general de los precios de los modelos directamente competitivos en el período de investigación.

(ii) Efecto de las importaciones objeto de dumping sobre la rentabilidad

- (110) La Comisión llegó a la conclusión de que los productores, al enfrentarse a los precios de dumping de los exportadores coreanos y japoneses, se vieron obligados, para defender sus cuotas de mercado, a reducir sus precios en la mayor parte de los casos a niveles inferiores a sus costes de producción. Como consecuencia de estas disminuciones de precios y pérdidas de cuotas de mercado, se han producido elevadas pérdidas financieras para la mayor parte de la producción comunitaria de CDP.

(c) **Argumentos presentados por los exportadores japoneses y coreanos**(i) *Perjuicio autoinflingido*

- (111) Los exportadores japoneses alegaron que el sector económico comunitario parece haber ignorado el hecho de que las cuotas de mercado de las empresas que eran las primeras del mercado tienen una tendencia natural a descender, y haber llevado a cabo un incremento de la capacidad de producción que correspondía al crecimiento del mercado. Se alegó que, como consecuencia de este exceso de capacidad, el sector económico comunitario vendía cantidades mayores a precios más bajos en un intento inútil de invertir la tendencia natural a la caída de su cuota de mercado. Esto, de acuerdo con los exportadores japoneses, indica un profundo desconocimiento de la naturaleza de los mercados normalmente competitivos y sugiere que el perjuicio ha sido enteramente autoinflingido por decisiones incorrectas de producción y comercialización.
- (112) Con objeto de determinar la pertinencia de estos argumentos, la Comisión investigó si el sector económico comunitario había tardado demasiado en adaptarse a las exigencias del mercado. La evaluación de la planificación de la producción, la capacidad de producción, los volúmenes producidos y la rentabilidad sólo puede cubrir el período comprendido entre el comienzo de la producción de CDP en la Comunidad y abril/mayo de 1986, cuando comenzó el dumping, que acabó por distorsionar la situación del mercado. Dicha evaluación no indica ningún error importante en la estrategia de los productores comunitarios.
- (113) El sector económico comunitario alegó que después de este período tuvo que hacer frente a una pérdida de cuota de mercado en favor de las importaciones objeto de dumping, que supuso una pérdida correspondiente de economías de escala, muy elevada en la industria electrónica consumidora.
- (114) Por lo que respecta a la planificación de comercialización y producción supuestamente superior de los exportadores japoneses, la Comisión no descubrió ni le fue presentado ningún elemento de prueba en apoyo de esta alegación.

(ii) *Falta de relación entre precios y cuotas de mercado*

- (115) Los exportadores japoneses alegaron que existe una falta de relación directa entre los precios y la cuota de mercado y, en consecuencia, incluso si se descubriera la existencia de dumping, ello no podría explicar la pérdida de cuotas de mercado del sector económico comunitario. En apoyo de esta alegación suministraron elementos de prueba de la ausencia de vínculos entre los precios de algunos modelos específicos y/o marcas y las cuotas de mercado de dichos modelos y/o marcas, y alegaron que la ausencia de dicha vinculación debía desempeñar un papel básico en la valoración por parte de

la Comisión del perjuicio causado por las importaciones objeto de dumping.

- (116) La Comisión considera que estos argumentos confunden de manera evidente cuestiones diferentes. Una comparación directa de un modelo costoso dado con un modelo barato y sus respectivas cuotas de mercado no permite llegar a una conclusión general sobre el vínculo existente entre la cuota de mercado y la evolución relativa de los precios de los modelos competitivos. En realidad, el hecho de que un modelo muy barato no consiga obtener ninguna cuota de mercado significativa o de que un modelo caro pueda obtener importantes cuotas de mercado carece de relevancia para la cuestión de si una disminución de los precios de un modelo específico puede mejorar su cuota de mercado en relación con la de los modelos directamente competitivos. Únicamente la ausencia de dicha mejora relativa de las cuotas de mercado podría probar la alegación. No se ha presentado ningún elemento de prueba a este respecto.

(iii) *Incremento de los precios de importación japoneses*

- (117) Varios exportadores japoneses alegaron que a comienzos de 1987 habían incrementado sus precios de exportación de la Comunidad, y que los productores comunitarios no habían seguido este incremento. De acuerdo con estos exportadores, este hecho basta por sí mismo para probar que el sector económico comunitario seguía la estrategia de reducir constantemente los precios. Los elementos de prueba de que dispone la Comisión muestran que varios productores/exportadores japoneses incrementaron efectivamente el nivel de sus precios de exportación a la Comunidad a principios de 1987, pero principalmente mediante la introducción de nuevos modelos con diferentes combinaciones de características. Tales incrementos no fueron suficientes para eliminar la supresión general de precios. Por otra parte, los efectos de estos incrementos de precios a nivel de detallista/consumidor se vieron aplazados debido a las considerables existencias de viejos modelos en posesión de los comerciantes que fueron vendidas a los consumidores a bajos precios a lo largo de varios meses después de la introducción de nuevos modelos a precios superiores. En muchos casos, los productores comunitarios tuvieron dificultades, o incluso les fue imposible, negociar incrementos de precio incluso mínimos con sus principales clientes, principalmente debido a que prácticamente cada uno de sus modelos sufría la competencia desleal de uno o más modelos importados lo suficientemente similar como para ser considerado en competencia directa con el modelo comunitario de que se trataba.

(d) **Otros factores conclusiones**

- (118) Al determinar si el perjuicio material sufrido por el sector económico comunitario fue causado por las prácticas de dumping a los efectos del apartado 1 del artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, la Comisión llegó a la conclusión de que el descenso

de los precios fue provocado por la reducción de precios de las importaciones objeto de dumping, y que la pérdida de cuota de mercado, el menor incremento o incluso disminución de los volúmenes producidos, la caída de los precios del mercado por debajo del coste de producción, la pérdida o reducción de la rentabilidad del sector económico comunitario coincidieron con el incremento del volumen de las importaciones objeto de dumping de CDP procedentes de Japón y Corea.

- (119) Del mismo modo, otras indicaciones, tal como la utilización de capacidad, el coste de producción y las cifras de existencias, sobre la base de medias ponderadas y en relación con el consumo total, muestran que éstas eran significativamente mejores para el sector económico comunitario en 1984 y 1985 que en 1986, cuando se descubrieron las prácticas de dumping.
- (120) La Comisión no descubrió ningunos otros factores que pudieran explicar el perjuicio sufrido por el sector económico comunitario. Todos estos elementos llevaron a la Comisión a determinar que debía considerarse que los efectos de las importaciones objeto de dumping de CDP originarios de Japón y Corea, considerados aisladamente, causaban un importante perjuicio al sector económico comunitario.

J. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

(a) Consideraciones generales

- (121) El propósito de los derechos antidumping es eliminar el dumping cuando cause un perjuicio al sector económico comunitario, restableciendo de este modo una situación de competencia abierta y justa en el mercado comunitario, que es fundamental para el interés general de la Comunidad.
- (122) Si bien la Comisión reconoce que el establecimiento de derechos antidumping afectará a los niveles de precios de los exportadores de que se trata y en consecuencia podrá ejercer alguna influencia en la competitividad relativa de sus productos, no espera que la competencia entre las empresas que venden CDP en el mercado comunitario se reduzca de manera sustancial. Los exportadores de que se trata seguirán estando en una posición que les permitirá vender competitivamente en el mercado y se mantendrá la disponibilidad de una amplia gama del producto. El único efecto causado en la competencia entre los productores será la supresión de las ventajas desleales conseguidas mediante las prácticas de dumping.
- (123) La Comisión también ha considerado los efectos de los derechos antidumping en las importaciones de CDP de Japón y Corea del Sur en relación con los intereses específicos del sector económico comunitario y de otras partes interesadas, incluyendo a los consumidores.

(b) Intereses del sector económico comunitario

- (124) Al determinar los intereses de los productores comunitarios, la Comisión consideró que, debido a las considerables pérdidas sufridas por los productores comunitarios, se halla con peligro la supervivencia de este sector económico.
- (125) La desaparición de la producción comunitaria de CDP podría también influir en la producción comunitaria de otros productos electrónicos de consumo. De hecho, las tecnologías de los CDP y de una gama entera de otros productos se hallan estrechamente relacionadas. La pérdida de los conocimientos tecnológicos y de los avances en el área de los CDP supondrá una pérdida de competitividad global.
- (126) El hecho de que el sector económico denunciante abandonase la producción de CDP produciría la pérdida de varios miles de empleos en el propio sector económico, entre sus proveedores y en las industrias relacionadas (Considerando 101).
- (127) Los exportadores e importadores alegaron que podría ser difícil que el sector económico comunitario atendiera al incremento de la demanda si el suministro de los fabricantes japoneses disminuyera. Incluso para la propia industria comunitaria de CDP las ventajas a corto plazo de un derecho antidumping podrían verse contrarrestadas por un perjuicio a largo plazo, si el sector económico comunitario no sigue siendo competitivo a escala mundial.
- (128) La Comisión no espera que las cantidades exportadas por los productores japoneses y comunitarios disminuyan de modo significativo. El mercado comunitario de CDP no se halla en absoluto saturado, y se espera que continúe expandiéndose. Los derechos antidumping no impedirán que los exportadores japoneses y surcoreanos se beneficien igualmente de esta expansión.
- (129) Los elementos de prueba de que dispone la Comisión muestran que el sector económico comunitario tiene la capacidad de responder a un posible incremento en la demanda derivado del restablecimiento de las condiciones normales de competencia.
- (130) Por otra parte, la Comisión no puede aceptar el argumento de que la protección contra las importaciones objeto de dumping puedan influenciar negativamente la competitividad del sector económico comunitario a escala mundial. Los exportadores japoneses y coreanos ya no podrán beneficiarse de su dumping, lo que permitirá al sector económico comunitario recuperar cuotas de mercado, beneficiarse de las economías de escala y de este modo hacerse más competitivo.

(c) Intereses de las demás partes

- (131) Se ha alegado que el establecimiento de derechos produciría un incremento de los precios, reduciría las posibilidades de elección del consumidor y perjudicaría a las demás industrias y actividades comunitarias, tales como los productores de CE, músicos e intérpretes y otros artistas cuyos ingresos futuros pueden depender de la penetración de los CDP.

(i) Intereses de los consumidores comunitarios

- (132) Por lo que respecta a la posibilidad de elección del consumidor, la Comisión no espera que se produzcan efectos negativos significativos (véase el Considerando 123). En 1985 existían aproximadamente 70 modelos de CDP en el mercado comunitario; en 1987 se habían incrementado a más de 250 modelos, y la Comisión espera que esta tendencia continúe.
- (133) Por lo que respecta al incremento de los precios, la Comisión opina que los posibles inconvenientes a corto plazo que sufrirán los consumidores en relación con los precios más altos de CDP debido al establecimiento de derechos antidumping se verán superados por los beneficios que implican la salvaguardia del empleo y el mantenimiento de una posición en este importante sector tecnológico.
- (134) Los consumidores comunitarios no pueden esperar seguir beneficiándose de ventajas de precios derivadas de la competencia desleal. Por otra parte, no existe ninguna garantía de que los consumidores sigan beneficiándose de los precios de dumping. El interés a largo plazo del consumidor se ve beneficiado por el mantenimiento de la competencia entre los productores comunitarios y los de terceros países.
- (135) El mantenimiento, en condiciones de competencia normales, de una producción comunitaria de CDP protege al consumidor comunitario contra cualquier posible acción concertada que pueda ser emprendida por productores extranjeros que tengan una posición dominante en el mercado comunitario.
- (136) La práctica eliminación de la producción comunitaria que podría producirse de no adoptarse medidas como consecuencia de este procedimiento constituye la mayor amenaza al interés del consumidor comunitario.

(ii) Otras partes

- (137) Por lo que respecta a las demás industrias y actividades comunitarias mencionadas en el Considerando 131, no cabe esperar ningún efecto negativo significativo dado que no se espera que los derechos antidumping impidan que siga expandiéndose

el mercado comunitario de CDP (Considerando 128).

(b) Conclusiones

- (138) En conclusión, tras haber considerado los distintos argumentos de todas las partes interesadas y el interés general de la Comunidad, la Comisión considera que el interés a largo plazo de la Comunidad exige la eliminación de los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping en el sector económico comunitario de que se trata, y que los beneficios de dicha protección superan claramente a cualquier efecto a corto plazo, particularmente en el precio, que pueda alegarse no favorece al interés de los consumidores.

K. DERECHO

- (139) Al calcular el importe del derecho necesario para suprimir el perjuicio, la Comisión tuvo que considerar que, incluso en las actuales circunstancias, el sector económico comunitario en conjunto no es rentable. Los productores comunitarios han sufrido graves pérdidas y sólo una pequeña fracción de la producción comunitaria es rentable o alcanza el punto de equilibrio.
- (140) Por lo que respecta a la eliminación de las pérdidas, la Comisión considera que el derecho debería cubrir la diferencia entre los precios de venta de los productores comunitarios y su coste total de producción.
- (141) Por lo que respecta a los rendimientos por ventas de los CDP de la Comunidad, el sector económico comunitario alegó que para operar competitiva y comercialmente se requería un rendimiento situado entre el 12 % y el 15 %, habida cuenta de la investigación y el desarrollo, la automatización de la producción, las necesidades publicitarias y los costes del financiamiento apropiado de la Comunidad.
- (142) La Comisión consideró que para permitir al sector económico comunitario invertir en la automatización de la producción, investigación y desarrollo y el diseño de nuevos productos, era necesario un margen razonable de beneficios. Teniendo en cuenta la necesidad de inversión e investigación y desarrollo en este área particular, se podría considerar provisionalmente como un mínimo apropiado, a efectos de la determinación preliminar, un rendimiento sobre las ventas del 10 %.
- (143) La Comisión procedió seguidamente a establecer para cada modelo de CDP importado en la Comunidad, con la asistencia del experto mencionado en el Considerando 92 y sobre la base de los mismos criterios mencionados en el Considerando 91, el modelo más similar producido por el sector económico comunitario y con el cual se consideraba que estaba en competencia directa.

- (144) La Comisión procedió seguidamente a calcular, por lo que respecta al sector económico comunitario denunciante y sobre una base de modelo por modelo, los incrementos en los precios que se requerirían para permitir cubrir sus costes totales y obtener un beneficio del 10 % anterior al impuesto.
- (145) Con objeto de permitir al sector económico comunitario proceder a estos incrementos de precio necesarios para suprimir el perjuicio, los precios de los modelos directamente competitivos tendrán también que incrementarse en la misma cantidad. De este manera, a todos los modelos significativos de cada exportador se les asignó una determinada cantidad del incremento necesario para suprimir el perjuicio sufrido por los modelos producidos en la Comunidad más directamente competitivos. Cuando el modelo importado de que se trata se consideró comparable a más de un modelo comunitario, el incremento necesario para cada modelo comunitario se ponderó con las cantidades vendidas de los modelos comunitarios de que se trata. En consecuencia, los incrementos para cada modelo de cada exportador/productor se ponderaron con las cantidades importadas para cada modelo, y de este modo se calculó para exportador/productor individual un incremento del porcentaje medio de precio individual necesario para suprimir el perjuicio. Este cálculo no tuvo en cuenta un posible incremento en las ventas de los productores comunitarios.
- (146) Se consideró apropiado en esta fase provisional, a la vista de la futura comprobación a la que deberá someterse la información presentada por el sector económico comunitario en relación con sus ventas durante el período de investigación, aplicar estos cálculos a todas las ventas de OEM y a las ventas de marca en el mercado alemán, que representa aproximadamente el 30 % del mercado comunitario total.
- (147) El precio medio de venta de todas las ventas de cada exportador en los diferentes niveles de comercio se relacionó con el valor CIF de las mercancías al ser importadas. Se llegó a la conclusión de que el precio de venta expresado como porcentaje del valor CIF al primer comprador independiente en la Comunidad era como media del 143,67 % en el caso de los exportadores coreanos y del 135,85 % en el caso de los exportadores japoneses.
- (148) Con objeto de determinar el tipo de derecho que debe establecerse provisionalmente, la Comisión tuvo que expresar el factor de incremento del precio mencionado en el Considerando 145 como un porcentaje del valor CIF de las importaciones de CDP de Corea y Japón. Este cálculo tuvo por resultado un incremento que variaba del 0,75 % al 68,23 %, dependiendo del exportador/productor de que se tratase, que es el incremento del precio frontera comunitaria necesario para suprimir el perjuicio.
- (149) En consecuencia, el importe del derecho provisional que debe establecerse ha de ser el porcentaje determinado tal como se explicó en el Considerando 148 por lo que respecta a las exportaciones de todas las empresas en relación con las cuales se descubrió un margen de dumping igual o superior a este porcentaje. Por lo que respecta a las restantes empresas, el derecho antidumping provisional debe ser igual al margen de dumping establecido.
- (150) En relación con Lux Corporation, Tokyo, Alpine Electronics Inc, Tokyo y Marantz Japan Inc, Tokyo, el importe del derecho establecido de este modo resultó mínimo, por lo que no justifica la adopción de medidas de defensa.
- (151) Por lo que respecta a las empresas que no contestaron al cuestionario de la Comisión ni se dieron a conocer o negaron el acceso total a la información que la Comisión consideró necesaria para su comprobación de los registros de la empresa, la Comisión considera apropiado imponer el derecho más elevado calculado, es decir, el 33,9 % para los productos originarios de Japón y el 32,5 % para los productos originarios de Corea. De hecho, el permitir que los derechos aplicados a estos productores/exportadores fueran inferiores al derecho antidumping más elevado determinado favorecería la falta de cooperación.
- (152) El derecho provisional que debe establecerse se aplicará a todos los CDP de Japón y Corea.
- (153) Se establecerá un período durante el cual las partes afectadas podrán dar a conocer sus puntos de vista y solicitar una audiencia. Por lo demás, debe recalcar el hecho de que todas las conclusiones efectuadas a los efectos del presente Reglamento son provisionales y deberán volver a considerarse a los efectos de cualquier derecho definitivo que la Comisión pueda proponer,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO :

Artículo 1

1. Queda establecido un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de reproductores de discos compactos del código TARIC ex 8519 99 10 10⁽¹⁾ es decir, reproductores de sonido independientes con un sistema de lectura óptica de laser y con unas dimensiones externas de como mínimo 216 × 45 × 150 mm, equipados para recibir hasta un máximo de 10 discos compactos, incluyendo los reproductores de sonido que pueden incorporarse en un sistema integrado, pero que pueden no obstante funcionar por sí solos separadamente de dicho sistema integrado con su propia fuente de alimentación y mandos, que funcionan con corriente alterna que suele ser de 100/120/220/240 V y no pueden funcionar con una fuente de alimentación de DC 12 V o menos, originarios de Japón y de la República de Corea.

⁽¹⁾ Los códigos TARIC indicados son los aplicables en la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento.

2. El tipo del derecho será del 33,9 % para los productos originarios de Japón (código adicional del TARIC : 8279) y del 32,5 % para los productos originarios de Corea (código adicional del TARIC : 8285) del precio neto francofrontera de la Comunidad, no despachado de aduana, con excepción de las importaciones de los productos detallados en el apartado 1 del presente artículo, que sean producidos o exportados por las siguientes empresas, indicándose a continuación los tipos de derecho aplicables a cada una de las mismas :

	Tipo de derecho (en %)	Código adicional TARIC
<i>Japón</i>		
Nippon Columbia Co. Ltd. (Denon), Tokio	17,5	8267
Funai Electric Trading Co. Ltd, Osaka	8,4	8268
Kenwood Corporation, Tokio	19,3	8269
Matsushita Electric Industrial Co. Ltd, Osaka	33,9	8270
Onkyo Corporation, Osaka	8,5	8271
Pioneer Electronic Corporation, Tokio	28,8	8272
Sanyo Electric Co. Ltd, Osaka	27,8	8273
Sony Corporation, Tokio	15,9	8274
Teac Corporation, Tokio	6,4	8275
Victor Company of Japan (JVC), Tokio	20,9	8276
Yamaha Corporation, Hamamatsu	23,7	8277
<i>Corea</i>		
Inkel Corp. Ltd, Seúl	20,1	8281
Goldstar Co. Ltd, Seúl	32,5	8282
Samsung Electronics Co. Ltd, Seúl	23,0	8283
Haitai Electronics Co. Ltd, Seúl	21,3	8284

del precio neto francofrontera de la Comunidad, no despachado de aduana. En los casos en que la empresa exportadora no sea la misma que la empresa productora, se aplicará el tipo aplicable a la empresa productora.

3. El derecho no se aplicará a las importaciones de los productos mencionados en el apartado 1 del presente artículo fabricados por Lux Corporation Tokyo, Alpine Electronics y Marantz Inc, Tokyo Japan Inc Tokyo (código adicional del TARIC : 8278).

4. Se aplicarán las disposiciones en vigor en materia de derechos de aduana.

5. El despacho a libre práctica en la Comunidad de los productos mencionados en el apartado 1 queda supeditado al despacho de una fianza equivalente al importe del derecho provisional.

Artículo 2

Sin perjuicio de lo dispuesto en las letras b) y c) del apartado 4 del artículo 7 del Reglamento (CEE) n° 2423/88, las partes interesadas podrán formular sus alegaciones por escrito y solicitar ser oídas por la Comisión en el plazo de un mes a partir de la entrada en vigor del presente Reglamento.

Artículo 3

El presente Reglamento entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*.

No obstante lo dispuesto en los artículos 11, 12 y 13 del Reglamento (CEE) n° 2423/88, el artículo 1 del presente Reglamento se aplicará durante un período de 4 meses o hasta la adopción por el Consejo de medidas definitivas antes de la terminación de dicho período.

El presente Reglamento será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro.

Hecho en Bruselas, el 12 de julio de 1989.

Por la Comisión

Frans ANDRIESEN

Vicepresidente