

REGLAMENTO (CEE) Nº 3421/90 DE LA COMISIÓN
de 26 de noviembre de 1990

por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de aspartamo originario de Japón y de los Estados Unidos de América

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 de 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 previsto en el citado Reglamento,

Considerando lo que sigue :

A. PROCEDIMIENTO

- (1) La Comisión recibió una denuncia de Holland Sweetener Company Vof (en adelante HSC), único productor de aspartamo en la Comunidad. La denuncia aportaba pruebas de dumping de este producto procedente de Japón y de los Estados Unidos de América y de importantes perjuicios derivados de ello, que se consideraron suficientes para justificar la iniciación de un procedimiento.
- (2) La Comisión anunció, en consecuencia, mediante notificación publicada en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* ⁽²⁾, la iniciación de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones a la Comunidad de aspartamo (en adelante APM) correspondientes al código NC ex 2924 29 90, originario de Japón y de los Estados Unidos de América, e inició una investigación.
- (3) La Comisión lo comunicó oficialmente a los exportadores e importadores afectados conocidos, a los representantes del país exportador y al denunciante y dio a las partes directamente afectadas la oportunidad de formular alegaciones por escrito y de solicitar una audiencia.
- (4) Todos los exportadores, determinados importadores y el productor de la Comunidad formularon sus alegaciones por escrito. También las formularon las asociaciones que representan a los consumidores de APM.

(5) La investigación de dumping abarcó el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 1989.

(6) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria a los efectos de la determinación preliminar y efectuó investigaciones en los locales de las partes siguientes :

a) *Productor de la Comunidad :*

The Holland Sweetener Company Vof, Maastricht, Países Bajos

b) *Productor/exportador de Japón :*

Ajinomoto Co. Ltd Tokyo, Japón

c) *Productor/exportador de Estados Unidos :*

The NutraSweet Company, Deerfield, Estados Unidos

d) *Importador asociado con el productor/exportador de Japón :*

Deutsche Ajinomoto, GmbH, Hamburgo, Alemania

(7) La Comisión solicitó y recibió información detallada escrita y oral del productor de la Comunidad, de los exportadores y de varios importadores, y verificó dicha información en la medida considerada necesaria.

B. PRODUCTO CONSIDERADO

- (8) El APM es un ingrediente edulcorante de gusto similar al azúcar, pero de menor contenido calórico.
- (9) El APM tiene sus principales aplicaciones en los sectores de fabricación de refrescos, alimentos y productos lácteos. El APM se utiliza también en el mercado de productos para la mesa, es decir, en forma de comprimidos y polvos de bajo contenido calórico para endulzar el café y el té.
- (10) Aunque el APM se produce en todo el mundo con distintas tecnologías, el producto es uniforme y, por tanto, no hay grandes diferencias en cuanto a sus características químicas y físicas.
- (11) El APM producido por el exportador de Estados Unidos se vende en su mercado interior y se exporta a la Comunidad con la marca NutraSweet. El producto japonés se exporta a la Comunidad con la misma marca NutraSweet, mientras que en el mercado interior se utiliza la marca Pal.

⁽¹⁾ DO nº L 209 de 2. 8. 1988, p. 1.

⁽²⁾ DO nº C 52 de 3. 3. 1990, p. 12.

C. DUMPING

(a) Estados Unidos de América

I. Valor normal

- (12) Para determinar si las ventas interiores podían considerarse suficientemente representativas como base para establecer el valor normal, la Comisión halló que, en el mercado interior de Estados Unidos, el mayor del mundo para el APM con gran diferencia, las ventas interiores superaban a las exportaciones a la Comunidad y, en consecuencia, eran de magnitud suficiente para constituir un mercado viable y para servir como base para el establecimiento del valor normal.
- (13) La Comisión examinó asimismo si estas ventas se hacían en el curso del comercio ordinario. A tal fin, se hizo una comparación entre el coste medio de producción durante el período de investigación y los precios de todas las ventas interiores realizadas durante dicho período en la fase « en fábrica ». Esta comparación reveló que todas las ventas interiores se hicieron a precios que permitían, durante el período de investigación, la recuperación de todos los costes razonablemente asignados.
- (14) En vista de la variación de los precios, la Comisión calculó el valor normal sobre la base del precio medio ponderado de todas las ventas interiores, de conformidad con el apartado 13 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88 (en adelante denominado el Reglamento).
- (15) El exportador de Estados Unidos y NutraSweet AG (en adelante NSAG), la compañía relacionada, arguyeron que había diferencias en la elasticidad de precios del aspartamo entre los mercados de Estados Unidos y la Comunidad, debido al mayor grado de preocupación por la salud — y, por tanto, de preferencia por el APM — que había en Estados Unidos. Además, el mercado de la CE para el APM se había desarrollado más tarde que el de Estados Unidos y el producto era, por tanto, menos conocido por los consumidores de la CE. En consecuencia, los precios interiores de Estados Unidos no permitían una comparación correcta, y no debían utilizarse para establecer el valor normal. En su lugar, éste debía determinarse sobre la base del valor calculado.
- (16) La Comisión aceptó que, en general, debe haber una diferencia en la elasticidad de precios entre los mercados de Estados Unidos y la CE, puesto que en otro caso no habría diferencia de precios. Dicha diferencia en la elasticidad de precios es, en efecto, condición previa para la diferenciación de precios y, si es preciso ajustarla, nunca debería sancionarse como dumping.
- (17) El exportador alegó asimismo que, puesto que en el mercado de Estados Unidos vende bajo patente,

mientras que en el de la Comunidad las patentes han prescrito, no deberían adoptarse medidas de protección sobre la base del valor normal basado en los precios interiores, ya que tales precios no permiten una comparación correcta.

- (18) La Comisión no pudo considerar justificada esta alegación. La discriminación perjudicial de precios está condenada por el Derecho comunitario y por el Derecho internacional, con independencia de las razones y los motivos que la sustenten. La patente de Estados Unidos no puede determinar el precio interior. Si el exportador utiliza su posición como titular de patente para aplicar precios más altos en el mercado interior que en las exportaciones, esta práctica deberá considerarse motivada por su libre decisión comercial. No hay razón para que dicha diferenciación de precios, en la medida en que provoque un perjuicio importante a la industria de la Comunidad, deba escapar a la aplicación de las normas antidumping.
- (19) Por tanto, la Comisión estableció el valor normal sobre la base del precio interior medio ponderado, sin descuentos, con arreglo a lo dispuesto en la letra a) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento, es decir, sobre la base del precio realmente pagado en el curso normal del comercio por el mismo producto destinado al consumo en Estados Unidos.
- II. Precio de exportación
- (20) Los precios de exportación se establecieron sobre la base de las ventas realizadas por el exportador de Estados Unidos directamente a clientes independientes. Estas ventas, que suponían la mayor parte de las exportaciones de Estados Unidos a la Comunidad, se hicieron directamente a los clientes de la Comunidad o a clientes de Estados Unidos para su posterior exportación a la Comunidad. Por tanto, los precios se determinaron sobre la base del precio pagado o que debiera pagarse por el producto vendido para su exportación a la Comunidad, según lo dispuesto en la letra a) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento.
- (21) El exportador alegó que algunas de sus ventas hechas en Estados Unidos y posteriormente exportadas a la Comunidad no deberían considerarse ventas de exportación.
- (22) La Comisión no consideró que tales ventas debieran excluirse de las exportaciones a la Comunidad, en particular porque el productor era consciente del destino final del producto. En consecuencia, dichas ventas se incluyeron como ventas de exportación a la Comunidad.
- (23) El productor de Estados Unidos también exportó a la Comunidad a través de NSAG, la empresa filial con sede en Suiza. A efectos de la determinación preliminar de dumping, la Comisión no tuvo en cuenta los precios de las ventas de exportación a

través de NSAG. En cualquier caso, su inclusión no hubiera afectado a la cuantía del derecho provisional (véase el considerando 66).

(b) Japón

- (24) Durante la investigación realizada en los locales del exportador japonés, éste no aportó la información solicitada por la Comisión y consideró necesario establecer el valor normal. En particular, la Comisión no pudo verificar las ventas interiores de la empresa. La información proporcionada por la empresa sólo permitió verificar menos del 1 % de las ventas interiores. La Comisión no estaba tampoco en condiciones de verificar los costes de producción, puesto que la empresa se negó a proporcionar datos relativos a una parte importante del periodo de investigación.
- (25) Por tanto, la Comisión concluye que la empresa en cuestión, a pesar de las solicitudes concretas hechas por la Comisión antes de la investigación, negó el acceso a información esencial y dificultó considerablemente la investigación. Tal comportamiento justifica el empleo de la información disponible, con arreglo a lo dispuesto en la letra b) del apartado 7 del artículo 7 del Reglamento.
- (26) Todas las ventas de exportación de Ajinomoto a la Comunidad se hicieron a través de NSAG, con sede en Suiza. La Comisión, con arreglo a lo dispuesto en la letra b) del apartado 2 del artículo 7 del Reglamento, propuso a la empresa y al país en cuestión realizar una investigación en los locales de la empresa. Los organismos suizos plantearon objeciones a la propuesta de la Comisión y, por tanto, no pudo realizarse ninguna investigación adecuada en los locales de la empresa.
- (27) La Comisión consideró razonable, dada la negativa del exportador a proporcionar la información necesaria y teniendo en cuenta que no era posible verificar los precios de exportación, aplicar los resultados sobre dumping determinados para el exportador de Estados Unidos al exportador de Japón como información más fiable disponible para la Comisión.

D. COMPARACIÓN

- (28) Con el fin de hacer una comparación justa entre el valor normal y el precio de exportación, se hicieron las correcciones oportunas en forma de reajustes, de conformidad con los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento, tanto en el precio de exportación como en el valor normal, por las diferencias que afectaban a la comparabilidad de los precios.
- (29) En este contexto, la Comisión tuvo en cuenta los salarios de vendedores, los transportes, los seguros, la manipulación, el almacenamiento, las condiciones financieras y las comisiones.

E. MARGEN DE DUMPING

- (30) El valor normal se comparó con los precios de exportación transacción por transacción. El examen

preliminar de los hechos revela la existencia de dumping en relación con el APM procedente de los Estados Unidos de América, en un margen igual a la cuantía en que el valor normal establecido excede del precio de exportación a la Comunidad.

- (31) El margen medio ponderado de dumping superó el 100 %.
- (32) Por las razones expuestas en los considerandos 24 a 27 se aplicó el mismo margen de dumping al exportador de Japón.

F. PERJUICIO

I. Mercado de APM en la Comunidad

- (33) Hasta 1986-1987 los exportadores de Estados Unidos y de Japón se beneficiaron de la protección de una patente en la Comunidad y eran los únicos proveedores importantes del mercado de la CE. Cuando las patentes expiraron empezó a operar Holland Sweetener Co. Hoy estas tres empresas responden de prácticamente el 100 % de las ventas y el consumo en la Comunidad.
- (34) Sobre estas bases la Comisión ha establecido que el mercado de la Comunidad aumentó desde (...) kg en 1986 hasta (...) kg en 1989, lo cual equivale al 215 % (1).

II. Volumen y cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping

- (35) El exportador de Estados Unidos alegó que las exportaciones de APM de Estados Unidos y de Japón a la Comunidad no debían acumularse, puesto que las procedentes de Estados Unidos representaban menos del (...) del total de ventas de APM de NutraSweet AG a la Comunidad y, por tanto, eran demasiado pequeñas para causar perjuicios al sector de la Comunidad.
- (36) Al margen de que dicha cifra sea o no correcta —no se corresponde con los resultados de la investigación— la Comisión considera que las importaciones de Japón y de Estados Unidos deben considerarse globalmente, y no individualmente, como propuso el exportador de Estados Unidos. En ambos casos, el producto importado es idéntico y se vende bajo la misma marca y en idénticas condiciones. Cantidades significativas de las importaciones se canalizan a través de la misma empresa relacionada, NSAG, empresa conjunta de los exportadores creada con el único objeto de vender en la Comunidad bajo la misma marca el producto originario de Japón y de Estados Unidos. Las importaciones de Estados Unidos y de Japón pueden sustituirse fácilmente unas por otras en el mercado de la Comunidad. En estas condiciones la acumulación parece justificada, aun cuando durante el periodo de investigación las ventas de APM originarias de Estados Unidos fueran relativamente limitadas.

(1) De conformidad con el artículo 8 del Reglamento relativo a la no divulgación de información confidencial, se han omitido determinadas cifras de la versión del presente Reglamento.

- (37) Aun cuando la aparición en el mercado de la Comunidad de Holland Sweetener Co. hizo que las importaciones de Estados Unidos y de Japón perdiesen cuota de mercado, que bajó desde (...) en 1986 hasta (...) durante el período de investigación, las importaciones de APM procedentes de Estados Unidos y de Japón aumentaron en términos absolutos desde (...) kg en 1986 hasta (...) kg en 1987, hasta (...) kg en 1988 y hasta (...) kg durante el período de investigación.

III. Volumen y cuota de mercado del productor de la Comunidad

- (38) Las ventas del producto de la Comunidad aumentaron desde (...) kg en 1987 hasta (...) kg en 1988 y hasta (...) kg durante el período de investigación. La cuota del mercado de la CE del productor de la Comunidad aumentó desde (...) en 1987 hasta (...) en 1988 y hasta (...) en 1989.

IV. Precios

- (39) Por lo que respecta a los precios del APM de Japón y de Estados Unidos, se averiguó que eran significativamente inferiores a los del productor de la Comunidad ya en 1988 y, pese a tal diferencia, disminuyeron un 23,8 % más desde 1988 hasta el período de investigación, para situarse en niveles que hacían imposible la rentabilidad.
- (40) Por lo que respecta al productor de la Comunidad, se averiguó que sus precios disminuyeron en un 7,6 % entre 1988 y el período de investigación. A pesar de ello, los productos de Estados Unidos y de Japón quedaron por debajo de ellos en un margen medio del 6 % durante el período de investigación. Esta situación de precios impidió al productor de la Comunidad alcanzar el punto de equilibrio, y garantizar la rentabilidad de su actividad.

V. Conclusiones

- (41) Para determinar si la industria de la Comunidad sufrió un perjuicio importante, la Comisión tuvo en cuenta los siguientes factores:
- El productor de la Comunidad empezó a vender en 1988, y obtuvo una pequeña parte del mercado de la Comunidad, que todavía está casi en su totalidad en manos de los exportadores de Estados Unidos y de Japón. En su primer año de producción, el productor de la Comunidad tuvo no sólo que afrontar los costes y dificultades que cabía esperar de la puesta en marcha de una instalación de producción, sino también una espectacular reducción de precios de sus competidores de Estados Unidos y de Japón, que siguieron reteniendo la mayor parte del mercado de la CE.

— La disminución de los precios causó pérdidas considerables a la industria de la Comunidad y le impidió aumentar la utilización de su capacidad productiva en el grado suficiente para beneficiarse de economías de escala. Al término del período de investigación, las pérdidas habían alcanzado un volumen que amenazaba directamente la viabilidad de la industria.

- (42) Los factores precedentemente mencionados llevaron a la Comunidad a concluir que, a efectos de sus averiguaciones preliminares, la industria de la Comunidad había sufrido un perjuicio importante con arreglo al apartado 1 del artículo 4 del Reglamento.

- (43) NSAG alegó que la industria de la Comunidad no podía haber sufrido un perjuicio importante, porque su cuota de mercado había aumentado y por las favorables perspectivas empresariales futuras una vez que el mercado de Estados Unidos se abriese en 1993 a otros proveedores, entre ellos el denunciante.

- (44) La Comisión considera que el aumento de la cuota de mercado por parte del productor de la CE es la consecuencia necesaria de su aparición en el mercado, que antes de 1987 estaba casi en su totalidad en manos de NSAG. La adquisición de una cuota de mercado relativamente pequeña debe compararse con las fuertes pérdidas sufridas por el productor de la Comunidad a consecuencia de la caída de los precios del APM. La consiguiente amenaza para la continuación de su actividad comercial no puede negarse aduciendo la posibilidad de unas perspectivas empresariales positivas a medio plazo en el mercado de Estados Unidos.

G. DETERMINACIÓN DE CAUSA

- (45) Al examinar en qué medida el importante perjuicio sufrido por la industria comunitaria del APM había sido causado por los efectos del dumping descrito, la Comisión observó que la reducción de los precios de exportación por parte de NSAG había coincidido con la aparición del denunciante en el mercado de la Comunidad. La caída de los precios ejerció una continua presión a la baja sobre los precios del APM en la Comunidad, mientras que, al mismo tiempo, el volumen de las exportaciones de Estados Unidos y de Japón aumentaba de forma sustancial. Esto llevó al productor de la Comunidad a vender a precios muy inferiores a los costes de producción, lo cual impidió a la industria aumentar su capacidad de utilización en la medida adecuada y, en consecuencia, provocó un aumento de los costes y pérdidas considerables.
- (46) NSAG alegó que la caída de los precios en la Comunidad no tenía relación con la aparición en el mercado del denunciante, sino que se debía a las fuerzas del mercado. En particular, la responsabilidad del descenso de los precios del APM se atribuía a los precios de otros edulcorantes.

- (47) Si bien puede haberse producido competencia entre el APM y otros edulcorantes, la Comisión considera que esta competencia también se da, en distinto grado, debido a los diferentes comportamientos de los consumidores, en el mercado de Estados Unidos, donde los precios del APM se han mantenido estables. Dada la evolución del mercado del APM en la Comunidad, que ha crecido en un grado considerable, no hay razón evidente para que NSAG, que incluso después de 1987 continuaba siendo, con mucha diferencia, el más importante proveedor de APM en el mercado de la Comunidad, redujese sus precios a niveles insuficientes para cubrir costes.
- (48) NSAG alegó asimismo que las pérdidas experimentadas por el productor de la Comunidad eran normales, y estaban de acuerdo con lo que cabía esperar para un producto como el APM durante los primeros cuatro años de producción. Señaló igualmente que las dificultades del proceso de producción eran las responsables de los elevados costes y retrasos de puesta en marcha, y que tales costes deberían ser soportados por los accionistas de HSC.
- (49) La Comisión acepta que el productor se enfrentase a costes de puesta en marcha considerables. Sin embargo, el productor de la Comunidad no se enfrentaba sólo a las dificultades habituales de cualquier industria que inicia su funcionamiento, sino también con la considerable disminución de los precios del APM provocada por el líder del mercado. La decisión de bajar los precios a niveles de pérdida entra claramente dentro de la esfera de responsabilidad de NSAG y de los exportadores de Estados Unidos y de Japón, y los efectos de dicha política de precios no pueden atribuirse a dificultades en el proceso de producción de HSC.
- (50) La investigación no reveló factores que pudieran contribuir al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad distintos de las importaciones objeto de dumping. En consecuencia, las importaciones objeto de dumping deben considerarse aisladamente como causa de un perjuicio importante para la industria de la Comunidad.
- (52) La imposición de derechos antidumping hará que el APM sea más caro en la Comunidad, pero sólo en la medida necesaria para eliminar el perjuicio causado. La demanda de APM en la Comunidad supera ampliamente la capacidad de producción instalada en la CE. Por tanto, seguirá habiendo demanda de importaciones de terceros países. Por tanto, no puede esperarse que el restablecimiento de unas condiciones de mercado leales tenga como consecuencia la exclusión del mercado de la competencia extranjera.
- (53) El exportador de Estados Unidos alegó que la adopción de medidas antidumping atacaría su situación como titular de una patente original, cuyo reconocimiento debería ser un principio de interés público.
- (54) La Comisión señala que el exportador de Estados Unidos se benefició plenamente de la protección de la patente en la Comunidad hasta que ésta expiró entre 1986 y 1988. Hasta esa fecha, el exportador de Estados Unidos dominó, junto con el exportador de Japón con el cual coopera, el 100 % de la cuota de un mercado en expansión y, por tanto, pudo compensar el esfuerzo intelectual y financiero vinculado a la invención del producto y a su comercialización. Es normal — y, de hecho, uno de los efectos que se pretenden al limitar la duración de las patentes — que, al expirar éstas, surja la competencia en el mercado precedentemente protegido. Defender esta competencia legítima de los efectos del dumping, incluso del practicado por el titular anterior de la patente, no es, en absoluto, contrario a los objetivos del interés público.
- (55) Las fuertes pérdidas sufridas por el productor de la Comunidad han llevado a la conclusión de que la viabilidad de la industria está en peligro si no se adoptan medidas para proteger a ésta de los efectos de las importaciones objeto de dumping. El cierre de la producción en la Comunidad no sólo haría al mercado de la CE totalmente dependiente de las importaciones de Estados Unidos y de Japón, sino que también provocaría la pérdida de varios centenares de empleos. En consecuencia, la Comisión ha considerado necesario y en interés de la industria comunitaria imponer medidas de protección de las importaciones de APM.

H. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

I. Consideraciones generales

- (51) El objeto de la imposición de derechos antidumping es eliminar las prácticas de dumping que puedan causar un perjuicio económico a una industria de la Comunidad, y restablecer una situación de competencia leal en el mercado de la Comunidad. Que esto es tanto más necesario cuanto que las prácticas comerciales desleales amenazan la propia existencia de la industria comunitaria. La presencia en el mercado de la Comunidad de un solo proveedor real no puede redundar en el interés general de la Comunidad.
- III. Intereses de las otras partes
- (56) La Comisión ha recibido varias alegaciones de los usuarios finales de APM en la Comunidad, notablemente productores de refrescos y otros productos alimenticios de bajo contenido calórico. Los usuarios finales alegan que la imposición de un derecho sobre las importaciones de APM elevaría sus costes, eliminaría la competencia y frenaría el crecimiento esperado del mercado de APM.

- (57) La Comisión no ha recibido elementos de prueba concluyentes que justifiquen el aumento de los costes de los usuarios finales ni el efecto de los posibles aumentos sobre los precios de sus productos.
- (58) La Comisión considera que no se atienden los intereses de los usuarios finales eliminado al único productor de la Comunidad, puesto que ello restringiría la competencia real a una sola fuente de abastecimiento, ya que gran parte de las exportaciones de Japón y de los Estados Unidos de América se canalizan a través de su empresa conjunta de Suiza.
- (59) Si se garantiza el comercio leal, es probable que los precios aumenten, pero cabe esperar que se mantengan a niveles muy inferiores a los vigentes en los Estados Unidos de América. A este respecto, hay que subrayar que el nivel de precios del APM en Estados Unidos no impidió el impresionante crecimiento del mercado norteamericano de APM.
- (60) En consecuencia, la Comisión considera que el interés de los usuarios finales no se vería afectado negativamente sino que, por el contrario, estaría mejor atendido a largo plazo por la adopción de medidas de protección que contribuyan al mantenimiento de los precios a niveles competitivos y que no creen obstáculos al crecimiento del mercado de APM.

IV. Conclusión

- (61) Habiendo considerado los diversos argumentos de los exportadores, la Comisión concluye que redundaría en interés general de la Comunidad la eliminación del efecto perjudicial de las importaciones con dumping, y que los beneficios de dicha protección superan claramente cualesquiera efectos a corto plazo, en particular sobre el precio.

I. DERECHO

- (62) Para eliminar el perjuicio sufrido por la industria comunitaria y garantizar su supervivencia, se ha considerado necesario la adopción de medidas que permitan a la misma obtener un beneficio normal, del que se ha visto privada por los efectos de las importaciones a precios de dumping.
- (63) En consecuencia, es esencial la imposición de derechos provisionales que cubran la diferencia entre los precios del APM en Japón y Estados Unidos y el nivel de precio que precisa la industria comunitaria para cubrir sus costes y obtener un beneficio razonable.
- (64) La industria comunitaria ha argumentado que un margen de beneficio razonable para lo que se considera una industria recién nacida estaría repre-

sentado por un rendimiento de la inversión (RI) del 25 %. Ha señalado asimismo que se ha utilizado un RI del 25 % como tipo estándar en DSM Chemicals BV, uno de los principales accionistas de Holland Sweetener Company VoF, y que también Monsanto, la empresa propietaria de NutraSweet, ha considerado que un 20 % de rendimiento del capital social (RC) debía ser el objetivo global de la empresa.

- (65) La Comisión acepta que un margen de beneficio razonable debe incluir un elemento de rendimiento sobre la inversión y sobre el capital social. No obstante, es dudoso que las cifras RI/RC citadas constituyan un indicador apropiado para la situación concreta en que opera el productor de la Comunidad. En estas condiciones, la Comisión considera que, a efectos de la determinación provisional, un rendimiento anual adecuado, que permitiría un desarrollo equilibrado a largo plazo, sería el 8 % del volumen de negocio antes de impuestos. Sobre esta base, la Comisión ha establecido un precio de referencia con el cual se comparan los precios medios ponderados de importación.
- (66) Para determinar el nivel del derecho, las diferencias de precio así establecidas se han expresado en ecus por kilogramo de APM. El resultado de este cálculo lleva a establecer los siguientes derechos antidumping provisionales con el fin de reparar el perjuicio sufrido :
- Ajinomoto Co. Ltd : 29,95 ecus por kilogramo,
NutraSweet Co. Ltd : 27,55 ecus por kilogramo.
- (67) Como los márgenes de dumping determinados para todos los exportadores afectados superaron el nivel de perjuicio, los derechos anteriores se establecerán de acuerdo con lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 13 del Reglamento.
- (68) Por lo que respecta a las empresas que no se han dado a conocer, la Comisión considera apropiado establecer derechos al mismo nivel, a saber : 29,95 ecus por kilogramo de APM para las importaciones procedentes de Japón y 27,55 ecus por kilogramo de APM para las procedentes de Estados Unidos.
- (69) Sería premiar la no cooperación establecer para estos productores/exportadores derechos inferiores a los del derecho antidumping determinado.
- (70) Debe fijarse un período dentro del cual las partes afectadas puedan formular sus alegaciones y solicitar una audiencia. Además, hay que señalar que todas las conclusiones alcanzadas a los efectos del presente Reglamento son provisionales y pueden reconsiderarse a los efectos de cualquier derecho definitivo que pudiera proponer la Comisión,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Por el presente Reglamento se establece un derecho antidumping provisional de 27,55 ecus por kilogramo (peso neto) sobre las importaciones de aspartamo correspondientes al código NC ex 2924 29 90 (código Taric: 2924 29 90 *50) originario de los Estados Unidos de América.

2. Por el presente Reglamento se establece un derecho antidumping provisional de 29,95 ecus por kilogramo (peso neto) sobre las importaciones de aspartamo correspondiente al código NC ex 2924 29 90 (código Taric: 2924 29 90 *50) originario de Japón.

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

4. El despacho a libre práctica en la Comunidad de los productos contemplados en los apartados 1 y 2 estará

sujeto a la constitución de una garantía equivalente al importe del derecho provisional.

Artículo 2

Sin perjuicio de lo dispuesto en la letra b) del apartado 4 del artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, las partes afectadas podrán formular sus alegaciones por escrito y solicitar una audiencia a 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*.

Con sujeción a lo dispuesto en los artículos 11, 12 y 13 del Reglamento (CEE) nº 2324/88, el artículo 1 del presente Reglamento será aplicable durante un período de cuatro meses, salvo que el Consejo adopte medidas definitivas antes de que transcurra dicho período.

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

Hecho en Bruselas, el 26 de noviembre de 1990.

Por la Comisión

Frans ANDRIESEN

Vicepresidente