

REGLAMENTO (CEE) Nº 920/93 DE LA COMISIÓN

de 15 de abril de 1993

por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinados discos magnéticos (microdiscos de 3,5 pulgadas) originarios de Japón, Taiwán y la República Popular de China

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 dicho Reglamento,

Considerando lo que sigue :

A. PROCEDIMIENTO

- (1) En julio de 1991, la Comisión notificó, mediante un anuncio publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* ⁽²⁾, la apertura de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones en la Comunidad de determinados discos magnéticos (microdiscos de 3,5 pulgadas) originarios de Japón, Taiwán y la República Popular de China, e inició una investigación.

El procedimiento se inició como consecuencia de una denuncia presentada por el Comité de fabricantes europeos de discos (Diskma) en nombre de fabricantes cuya producción conjunta de microdiscos de 3,5 pulgadas representaba supuestamente una importante proporción de la producción comunitaria de estos microdiscos.

La denuncia contenía elementos de prueba que ponían de manifiesto la existencia de prácticas de dumping en relación con este producto originario de los países anteriormente mencionados, y de un importante perjuicio derivado de ellas; estas pruebas se consideraron suficientes para justificar la apertura de un procedimiento.

- (2) La Comisión informó oficialmente de ello a los fabricantes, exportadores e importadores cuyo interés en el asunto era conocido, a los representantes de los países exportadores y a los denun-

ciantes, y dio a las partes directamente interesadas la oportunidad de presentar su punto de vista por escrito y de solicitar ser oídas.

Varios fabricantes de los países afectados, algunos importadores de la Comunidad vinculados a fabricantes de Japón, determinados exportadores de Hong Kong de microdiscos de 3,5 pulgadas supuestamente originarios de la República Popular de China y algunos fabricantes comunitarios no denunciados presentaron su punto de vista por escrito. Se concedió la oportunidad de ser oídas a todas las partes que así lo solicitaron.

- (3) La Comisión envió cuestionarios a las partes cuyo interés en el asunto era conocido y recibió información detallada de los fabricantes comunitarios denunciados, ciertos fabricantes de Taiwán y de la República Popular de China y determinados exportadores de Hong Kong de microdiscos de 3,5 pulgadas supuestamente originarios de la República Popular de China. La información recibida resultó incompleta en todos los casos, excepto en el de un fabricante japonés.
- (4) La Comisión llevó a cabo investigaciones en los locales de las siguientes empresas :

a) Fabricantes comunitarios denunciados

Bélgica

— Sentinel Computer Products Europe, NV, Wellen ;

Francia

— RPS, Rhône Poulenc Systems, Noisy Le Grand ;

Alemania

— Boeder AG, Flörsheim am Main ;

Italia

— Balteadisk Spa, Arnad.

b) Fabricantes japoneses

— Hitachi — Maxell Ltd, Tokio,
— Memorex Telex Japan Ltd, Tokio,
— Memorex Copal Corporation Ltd, Fukushima.

c) Fabricantes taiwaneses

— CIS Technology Inc., Hsin-Chu,
— Megamedia Corporation, Taipei.

⁽¹⁾ DO nº L 209 de 2. 8. 1988, p. 1.

⁽²⁾ DO nº C 174 de 5. 7. 1991, p. 16.

d) **Exportadores de Hong Kong de microdiscos de 3,5 pulgadas originarios de la República Popular de China**

- Hanny Magnetic Ltd,
- Lambda Magnetic Ltd,
- Prime Standard Ltd.

e) **Importadores y empresas de reventa de la Comunidad asociadas a fabricantes japoneses**

Francia

- Memorex Computer Supplies;

Alemania

- Maxell Europe GmbH,
- Memorex Computer Supplies,
- Sony Deutschland GmbH,
- TDK Electronics Europe GmbH;

Países Bajos

- Memorex Telex Distribution;

Reino Unido

- Maxell UK Ltd,
- Memorex Computer Supplies,
- Sony UK Ltd,
- TDK UK Ltd.

- (5) La investigación del dumping abarcó el período comprendido entre el 1 de abril de 1990 y el 31 de marzo de 1991 (el período de investigación).
- (6) Esta investigación sobrepasó la duración normal de un año, debido al volumen y complejidad de los datos recogidos y examinados.

B. PRODUCTO CONSIDERADO Y PRODUCTO SIMILAR

i) Descripción del producto de que se trata

- (7) El producto a que se refiere la denuncia y en relación con el cual se inició el procedimiento son los microdiscos de 3,5 pulgadas, utilizados para grabar y almacenar datos informáticos digitales codificados (código NC ex 8523 20 90).
- (8) Existen diversos tipos de los microdiscos de que se trata, en función de su capacidad de almacenamiento y del modo en que se comercializan. Sin embargo, no existen diferencias significativas en las características físicas básicas y la tecnología de los diversos tipos. Por otra parte, estos tipos poseen un elevado grado de intercambiabilidad.
- (9) Un fabricante japonés solicitó que los microdiscos de 3,5 pulgadas con una capacidad de almacenamiento de cuatro megaoctetos y más se excluyeran del procedimiento. En apoyo de su solicitud, el fabricante en cuestión argumentó que los microdiscos de 3,5 pulgadas de 4 megaoctetos y más de capacidad difieren de los microdiscos de 3,5

pulgadas de menor capacidad tanto en sus características físicas y técnicas como en su utilización final.

No obstante, estos argumentos no resultan convincentes, ya que, pese a ciertas supuestas diferencias en la tecnología utilizada para la fabricación de los microdiscos de 3,5 pulgadas de 4 megaoctetos y más de capacidad y de los demás microdiscos de 3,5 pulgadas, sus características físicas básicas y sus utilidades finales son esencialmente las mismas, y todos los microdiscos de 3,5 pulgadas son en gran medida intercambiables.

- (10) En estas circunstancias, todos los microdiscos de 3,5 pulgadas deben considerarse como un solo producto a efectos del presente procedimiento.

ii) Producto similar

- (11) La investigación puso de manifiesto que los diversos tipos de microdiscos de que se trata vendidos en los mercados interiores de Japón y Taiwán eran similares a los exportados desde estos dos países, y desde la República Popular de China, a la Comunidad.
- (12) Del mismo modo, los diversos tipos de microdiscos fabricados en la Comunidad y los exportados a la Comunidad desde los tres países en cuestión utilizan la misma tecnología básica y son similares en sus características físicas esenciales y en sus utilidades finales. Por ello, deben ser considerados como un producto similar, de conformidad con el apartado 12 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.

C. TRATO INDIVIDUAL DE LOS EXPORTADORES CHINOS

- (13) Todos los fabricantes de la República Popular de China que cumplimentaron totalmente el cuestionario de la Comisión y exportaron el producto de que se trata a la Comunidad durante el período de investigación, alegaron ser compañías extranjeras de inversión, bien con el estatus de empresa en común (*joint venture*), bien con una participación mayoritaria de un inversor extranjero, por lo que afirmaron que actuaban en un entorno muy semejante al de las empresas de una economía de mercado.

En consecuencia, estos fabricantes solicitaron de la Comisión que efectuase conclusiones individuales en relación con cada empresa. En apoyo de su solicitud, algunos de los fabricantes de que se trata presentaron documentación sobre su estatus.

A este respecto se considera que, en relación con las exportaciones procedentes de un país de economía no de mercado, el trato individual debe constituir una estricta excepción, que sólo podrá aplicarse en los casos en los que el fabricante de que se trate haya suministrado pruebas de que es libre para fijar los precios de exportación sin verse influenciado por las autoridades estatales. De

hecho, las determinaciones individuales no resultan adecuadas, dado que el Estado, mediante su control, podría modificar la estructura de producción y comercio, para aprovecharse así de la determinación más baja, reduciendo de este modo la efectividad de las posibles medidas. El simple hecho de que una sociedad tenga el estatus de empresa en común, o una participación mayoritaria de un inversor extranjero, no es, por lo tanto, suficiente para justificar una determinación individual en el caso de las compañías que actúan en la República Popular de China. Sobre la base de la información presentada por todas, excepto una, de las empresas de que se trata, se comprobó, bien que las autoridades estatales chinas poseían una participación mayoritaria, bien que no se había demostrado la ausencia de influencia estatal en las decisiones comerciales de aquéllas.

- (14) No obstante, en el caso de una empresa que pertenecía totalmente a un inversor extranjero, se comprobó, sobre la base de sus artículos de asociación y otros documentos pertinentes relativos a la fundación y funcionamiento de la compañía, que, además de estar orientada hacia la obtención de beneficios, con libertad para transferir beneficios fuera de la República Popular de China, era totalmente independiente en la administración de sus negocios y en la fijación de los precios de exportación.

D. DUMPING

i) Valor normal

Se establecieron provisionalmente valores normales para todos los países exportadores de que se trata, para cada tipo del producto de que se trata exportado a la Comunidad durante el período de investigación.

a) Japón

- (15) Únicamente un fabricante japonés presentó información sobre sus precios de venta y costes de producción interiores. Si bien resultó posible comprobar en la investigación *in situ* los costes de producción suministrados por este fabricante, los datos relativos a las ventas interiores que se facilitaron a la Comisión fueron incompletos, y no permitieron efectuar una comprobación satisfactoria de los precios de venta interiores.
- (16) Por consiguiente, el valor normal para este fabricante japonés se determinó sobre la base de los hechos disponibles, de conformidad con la letra b) del apartado 7 del artículo 7 del Reglamento (CEE) n° 2423/88. A este respecto, se consideró que la base más razonable era el coste de producción del fabricante interesado más un margen de beneficio razonable. De conformidad con el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) n° 2423/88, los gastos de venta, gene-

rales y administrativos que debían añadirse a los costes de fabricación se calcularon en relación con las ventas interiores efectuadas por el fabricante de que se trata en el mismo sector comercial, dado que no pudo determinarse ninguna venta interior lucrativa del producto similar, tanto en el caso del fabricante de que se trata como en el de otros fabricantes de Japón. Por lo que respecta al margen de beneficios utilizado, dada la ausencia de información relativa a las ventas interiores efectuadas en el mismo sector comercial por el fabricante de que se trata u otros fabricantes de Japón, la Comisión basó su determinación provisional en un margen de beneficios del 15 %, tal como lo afirmaba el denunciante con respecto a las ventas del producto similar en el mercado interior japonés, nivel que se considera razonable para este tipo de producto en el mercado japonés.

- (17) Dada la ausencia total de información suministrada por los restantes fabricantes japoneses interesados, los valores normales así determinados se consideraron la base mejor y más razonable para determinar el valor normal en el caso de estos fabricantes, de conformidad con la letra b) del apartado 7 del artículo 7.

b) Taiwán

- (18) En el caso de uno de los dos fabricantes taiwaneses que cumplimentaron el cuestionario de la Comisión, el valor normal se determinó, de conformidad con los apartados 3 y 4 del artículo 2 del Reglamento (CEE) n° 2423/88, sobre la base del precio realmente pagado en el curso normal del comercio por las ventas interiores del producto similar, que se efectuaron en cantidades suficientes para permitir una comparación adecuada.
- (19) Por lo que respecta al otro fabricante taiwanés, se comprobó que el volumen de sus ventas interiores del producto similar representaba menos del 5 % de sus exportaciones a la Comunidad del producto de que se trata. De conformidad con la práctica normal confirmada por la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, se consideró que las ventas interiores de este fabricante se efectuaron en cantidades insuficientes para permitir una comparación adecuada. Por consiguiente, el valor normal tuvo que calcularse de conformidad con el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) n° 2423/88, sobre la base de los costes de fabricación del fabricante de que se trata y, dada la falta de datos apropiados sobre gastos y beneficios del fabricante de que se trata en el mercado interior, debido a las cantidades insuficientes que se vendieron en ese mercado, de una cantidad correspondiente a los gastos de ventas, generales y administrativos y los beneficios, calculada con referencia a los gastos contraídos y los beneficios obtenidos por el otro fabricante taiwanés sobre las ventas del producto similar en su mercado interior.

c) *República Popular de China*

(20) Dado que la República Popular de China es un país de economía no de mercado, el valor normal se basó en los datos obtenidos en una economía de mercado. A este efecto, el denunciante sugirió que el valor normal se determinara sobre la base de los precios de venta interiores del producto similar en Taiwán, es decir, una economía de mercado análoga, tal como prevé el apartado 5 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.

(21) Un fabricante chino argumentó, en sentido contrario, que el valor normal debía basarse en los precios a los que se vendía el producto similar fabricado por este fabricante en Estados Unidos, donde se vendía la mayor parte de sus productos. Este fabricante propuso como alternativa que, ya que casi todos los componentes que se utilizaban para fabricar el producto de que se trata procedían de compañías asociadas de países de economía de mercado, como Estados Unidos y Hong Kong, el valor normal debía calcularse considerando estos gastos como contraídos por el fabricante chino de que se trata, determinándose los restantes gastos sobre la base de la economía de mercado análoga.

(22) A este respecto, el apartado 5 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88 establece los criterios para la determinación del valor normal, y ni los precios a otros países, ni los costes contraídos por el fabricante de que se trata cumplen estos criterios. En consecuencia, no pueden aceptarse los argumentos de este fabricante.

(23) Por lo que respecta a la selección de un país de economía de mercado, se considera que Taiwán es un mercado apropiado y razonable, donde varios fabricantes compiten por las ventas del producto de que se trata. Es semejante al de la República Popular de China en cuanto depende del suministro de ciertos componentes utilizados en el proceso de fabricación. Por otra parte, el volumen de producción del producto de que se trata por las dos compañías taiwanesas investigadas fue representativo cuando se comparó con el volumen de exportaciones de la República Popular de China a la Comunidad. En consecuencia, la Comisión ha determinado el valor normal para la República Popular de China sobre la base del valor normal medio ponderado determinado para los dos fabricantes taiwaneses de que se trata.

ii) **Precio de exportación**a) *Generalidades*

(24) Por lo que respecta a un fabricante de Taiwán y a los fabricantes de que se trata en la República Popular de China, se consideraron prácticamente todas las exportaciones a la Comunidad en el período de investigación. Por lo que respecta al otro

fabricante de Taiwán, para determinar el precio de exportación se excluyeron las exportaciones a la Comunidad en el período de investigación de microdiscos «caídos», es decir, desechos de producción. De acuerdo con los fabricantes interesados de Japón, las transacciones de exportación que se tuvieron en cuenta durante el período de investigación abarcaron más del 75 % de sus exportaciones totales a la Comunidad en el mismo período.

b) *Japón*

(25) Dado que casi todas las ventas de exportación por parte de los fabricantes japoneses interesados se efectuaron a importadores asociados en la Comunidad, los precios de exportación respecto a estas ventas se calcularon, de conformidad con la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, sobre la base del primer precio de reventa del producto importado a un comprador independiente en la Comunidad. Al calcular estos precios de exportación, se tuvieron en cuenta todos los costes contraídos entre la importación y la reventa, así como un margen de beneficio del 5 %, que se considera provisionalmente razonable sobre la base de los beneficios conseguidos por los importadores independientes en el sector de la electrónica.

(26) Uno de los fabricantes japoneses interesados se negó a presentar información con relación a los costes contraídos entre la importación y la reventa respecto de su centro de distribución central en la Comunidad. En consecuencia, estos costes se calcularon sobre la base de los hechos disponibles, de conformidad con la letra b) del apartado 7 del artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 2423/88. Respecto a este fabricante, los costes contraídos por otro fabricante japonés, que poseía una estructura semejante de distribución en la Comunidad, se consideraron la base más razonable para determinar los costes en cuestión.

El mismo fabricante japonés se negó a suministrar información respecto a los precios cobrados a dos grandes clientes independientes por su importador asociado en la Comunidad, sobre la base de que las ventas a otros clientes, ya comunicadas, representaban más del 80 % de las exportaciones totales a la Comunidad por parte de este fabricante. No obstante, dado que cada uno de estos dos clientes representaba aproximadamente el 5 % de las ventas totales en la Comunidad del fabricante interesado, se consideró que los precios cobrados a estos dos clientes no se ajustaban necesariamente a los precios medios cobrados a otros clientes. En estas circunstancias, y de conformidad con la mencionada letra b) del apartado 7 del artículo 7, la Comisión consideró que los precios de venta a estos dos clientes se hallaban al nivel de los precios más

bajos que se comprobó había cobrado este fabricante por el producto de que se trata en la Comunidad, y calculó los precios de exportación correspondientes tal como se señala en el considerando 23. Cualquier otro enfoque habría supuesto una incitación a no cooperar.

Por otra parte, el fabricante japonés de que se trata fue el único que se comprobó había efectuado ventas de exportación directamente a un comprador independiente en la Comunidad. Los precios de exportación para estas ventas se calcularon sobre los precios realmente pagados por el producto de que se trata vendido para su exportación a la Comunidad, de conformidad con la letra a) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.

c) *Taiwán*

- (27) Los precios de exportación respecto a los dos fabricantes taiwaneses interesados se determinaron, a efectos de las conclusiones provisionales, sobre la base de los precios pagados realmente por el producto vendido para su exportación a la Comunidad, de conformidad con la letra a) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.

d) *República Popular de China*

- (28) Todos menos uno de los fabricantes chinos efectuaron la totalidad de sus ventas a la Comunidad a través de Hong Kong. En estas circunstancias, cuando las exportaciones fueron efectuadas directamente a la Comunidad o a través de Hong Kong por el propio fabricante, los precios de exportación se determinaron sobre la base de los precios pagados realmente por el producto vendido para su exportación a la Comunidad.

Cuando las exportaciones se efectuaron a compradores independientes en la Comunidad a través de compañías asociadas en Hong Kong, los precios de exportación se determinaron sobre la base del precio de exportación a la Comunidad de la empresa de Hong Kong.

Cuando las exportaciones se efectuaron a importadores asociados en la Comunidad, el producto importado se revendió en primer lugar a un comprador independiente en la Comunidad. Al calcular el precio de exportación, se tuvieron en cuenta todos los costes contraídos por el importador asociado entre la importación y la reventa. También se tuvo en cuenta un margen de beneficios del 5 %, que se considera provisionalmente razonable sobre la base de los beneficios conse-

guidos por los importadores independientes en el sector de la electrónica.

iii) **Comparación**

- (29) El valor normal, por tipo de producto, se comparó con el precio de exportación para el tipo correspondiente, transacción por transacción, al mismo nivel de comercio, y sobre una base ex fábrica. Con objeto de conseguir una comparación justa, se efectuaron ajustes de conformidad con los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, respecto a las diferencias que afectaban a la comparabilidad de los precios, tales como las diferencias en las características físicas y en los gastos de ventas respecto a los cuales se presentaron pruebas satisfactorias.
- (30) Por lo que respecta a las características físicas, el valor normal para uno de los dos fabricantes de Taiwán se ajustó para tener en cuenta el grado más bajo de certificación, es decir, la comprobación de los resultados del disquete que influencia su valor en el mercado, de algunas exportaciones del producto de que se trata a la Comunidad, al compararlo con el producto similar vendido en el mercado interior.
- (31) Un fabricante chino alegó que el valor normal debería ajustarse para tener en cuenta el hecho de que sus exportaciones a la Comunidad en el período de investigación sólo consistieron en microdiscos de 3,5 pulgadas sin certificar. La Comisión consideró razonable esta alegación, y se llevó a cabo un ajuste adecuado.
- (32) Por lo que respecta a los gastos de ventas, se efectuaron ajustes, de manera adecuada, tanto del valor normal como del precio de exportación respecto del transporte, seguros, manipulación, envasado, condiciones de pago, salarios de los vendedores y comisiones.
- (33) Un fabricante taiwanés y un fabricante japonés solicitaron ajustes del valor normal respecto de los gastos de asistencia técnica post-venta contraídos en las ventas interiores del producto similar. No obstante, ninguno de los dos suministró pruebas satisfactorias sobre la naturaleza y el importe exactos de los gastos de que se trata, por lo que su solicitud no fue admitida.
- #### iv) **Márgenes de dumping**
- (34) La comparación mostró la existencia de dumping, siendo los márgenes de dumping iguales al importe en que el valor normal, tal como se ha determinado, sobrepasa al precio de exportación a la Comunidad.

- (35) Por los motivos mencionados en el considerando 13, se ha establecido un margen general de dumping para todos los fabricantes chinos interesados, con la excepción de la única compañía de propiedad totalmente extranjera mencionada en el considerando 14.
- (36) Los márgenes de dumping medios ponderados para cada fabricante, expresados como porcentaje del precio franco frontera comunitaria, son los siguientes :

Japón

| | |
|--------------------|----------|
| — Memorex : | 41,3 %, |
| — TDK : | 41,6 %, |
| — Hitachi Maxell : | 37,3 %, |
| — Sony : | 60,1 % ; |

Taiwán

| | |
|--------------------|----------|
| — Megamedia : | 33,5 %, |
| — CIS Technology : | 20,4 % ; |

República Popular de China

| | |
|-------------------------------|---------|
| — Margen general de dumping : | 41,5 %, |
| — Hanny Zhuhai : | 35,6 %. |

- (37) Por lo que respecta a los fabricantes de Japón y Taiwán que no cumplimentaron el cuestionario de la Comisión ni se dieron a conocer de ninguna otra manera, el margen de dumping se determinó sobre la base de los hechos disponibles, de conformidad con la letra b) del apartado 7 del artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 2423/88. A este respecto, se consideró que, a la luz de la proporción de las importaciones totales en la Comunidad correspondientes a las empresas de cada uno de estos países que habían cooperado en la investigación, las conclusiones efectuadas respecto de las mismas constituían la base más adecuada para determinar el margen de dumping.

De hecho, la Comisión consideró que, en caso de juzgarse que alguno de los fabricantes interesados hubiera rebajado los precios a niveles inferiores al más elevado que se comprobó en el caso de cualquier fabricante o grupo de fabricantes del país de exportación interesado que hubiera cooperado, ello habría incitado a no cooperar y podría haber provocado la elusión de las medidas antidumping.

Por ello, se considera apropiado utilizar, por lo que respecta a los fabricantes interesados, el margen de dumping más elevado comprobado en el país respectivo.

- (38) Un exportador japonés que cumplimentó el cuestionario de la Comisión declaró que no fabricó ni vendió en su mercado interior el producto de que se trata. La Comisión comprobó que las compras

del producto de que se trata por parte de este comerciante efectuadas a fabricantes japoneses fueron ventas a la exportación por parte de estos fabricantes, por lo que deberían entrar en el cálculo de sus márgenes de dumping. No obstante, dado que aquéllos no se dieron a conocer a la Comisión, solicitando y cumplimentando el cuestionario destinado a ese efecto, no fue posible calcular individualmente el dumping.

E. SECTOR ECONÓMICO COMUNITARIO

- (39) Al examinar si los denunciantes constituían una proporción importante de la producción comunitaria total del producto similar, la Comisión solicitó la cooperación de todos los fabricantes no denunciantes de la Comunidad cuyo interés en el asunto era conocido, y tuvo en cuenta la información presentada por aquellos que aceptaron cooperar.

La Comisión también tuvo que tener en cuenta el hecho de que algunos fabricantes de la Comunidad se hallan asociados a los fabricantes de los países exportadores interesados, y que otros, que carecen de dicha relación, importaban por sí mismos el producto objeto de prácticas de dumping. Por ello, la Comisión tuvo que decidir si estos grupos de fabricantes debían excluirse del término «sector económico comunitario», de conformidad con el primer guión del apartado 5 del artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.

- (40) A este respecto, la práctica constante de las instituciones comunitarias ha sido que la exclusión de dichos fabricantes de la Comunidad debe decidirse caso por caso, sobre una base razonable y equitativa, y teniendo en cuenta todos los aspectos jurídicos y económicos concurrentes. Estas instituciones han llegado en varias ocasiones a la conclusión de que resulta justificada una exclusión cuando los fabricantes de la Comunidad han participado en las prácticas de dumping, o se hallan a cubierto de sus efectos, o se benefician indebidamente de ellas.

- (41) En el caso actual, la investigación ha puesto de manifiesto que algunos fabricantes de la Comunidad, que tenían vínculos empresariales con los fabricantes de Japón, vendieron tanto sus microdiscos de 3,5 pulgadas fabricados en la Comunidad como sus microdiscos de 3,5 pulgadas objeto de prácticas de dumping importados de sus compañías matrices en Japón a través de los mismos canales empresariales de ventas en la Comunidad.

Por otra parte, los precios del producto fabricado en la Comunidad se ajustan a los del importado de Japón, dado que el comportamiento de los precios del mercado comunitario para todos los microdiscos, ya sean producidos en Japón o en la Comunidad, está controlado por la empresa matriz japonesa.

- (42) En estas circunstancias, la Comisión considera, a efectos de sus conclusiones provisionales, que estos fabricantes participan en las prácticas de dumping de las compañías matrices japonesas y, mediante una política de precios de transferencia, no solamente se ven a cubierto de los efectos del dumping, sino que incluso se benefician de ellos.

Por otra parte, los precios de transferencia a los que estos fabricantes importan el producto de que se trata, y sus componentes, de fabricantes asociados en Japón, perturbarían la evaluación económica del sector económico comunitario, en caso de que estos fabricantes se incluyeran en la definición de este sector económico.

Por ello, se considera que los fabricantes de que se trata deben ser excluidos del término «sector económico comunitario», de conformidad con el apartado 5 del artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.

- (43) Algunos de los fabricantes denunciadores importaron el producto objeto de investigación de fabricantes en relación con los cuales se comprobaron prácticas de dumping. La Comisión considera que estos fabricantes importadores no participan en las prácticas de dumping, dado que los importadores independientes no están relacionados con el dumping. Por otra parte, el nivel de importaciones en el período de investigación por parte de todos menos uno de los fabricantes, no superó, sobre una base individual, el 7 % de sus ventas totales en la Comunidad en el mismo período. Por ello, un nivel de importaciones tan bajo no puede haber resguardado a los fabricantes de que se trata de los efectos del dumping, ni haberles beneficiado de manera sustancial. De hecho, las pequeñas ventajas que estos fabricantes pueden haber obtenido de estas importaciones se ven compensadas ampliamente por las desventajas causadas por el dumping.

- (44) Un fabricante comunitario denunciador importó, durante el período de investigación, microdiscos de 3,5 pulgadas que se comprobó eran originarios de los países de que se trata en cantidades que pueden considerarse importantes, por cuanto suponían casi un tercio de las ventas totales de este fabricante en la Comunidad. Se comprobó que el fabricante comunitario en cuestión era ya un fabricante firmemente asentado y eficiente del formato anterior de disquete de 5,25 pulgadas, con una amplia base de clientes, y que su decisión de importar tenía por objeto mantener esta base respecto al nuevo formato de disquete de 3,5 pulgadas, mientras su propia producción de este formato fuera insuficiente. Debido a la amenaza derivada de los bajos precios de las importaciones objeto de dumping del

nuevo formato, este fabricante no tuvo otra elección que cubrir su programa de ventas, durante un período intermedio y hasta donde se consideró necesario, con productos importados. Por lo tanto, estas importaciones deben considerarse como necesarias para defender una posición competitiva y una cuota de mercado razonable en relación con el nuevo formato. Este acto de autodefensa no puede ser considerado como un beneficio indebido derivado del dumping.

- (45) Un exportador japonés argumentó que dos de los fabricantes denunciadores debían ser excluidos del término «sector económico comunitario» sobre la base de que el grado de propiedad o control estatal de estas sociedades era tal que no se veían expuestas a las fuerzas normales de mercado que funcionan en una economía de mercado. A este respecto, la Comisión señala que la participación del Estado en el capital no afecta a la definición del sector económico comunitario.
- (46) A la luz de las circunstancias anteriores, se considera provisionalmente que no existen razones para excluir a ninguno de los fabricantes denunciadores de la definición del sector económico comunitario.
- (47) Sobre la base de las consideraciones anteriormente expuestas, la proporción de la producción total del producto de que se trata correspondiente a los fabricantes denunciadores durante el período de investigación ascendió aproximadamente a un 77 %.

F. PERJUICIO

i) Acumulación de los efectos de las importaciones objeto de dumping

- (48) Al determinar la repercusión de las importaciones objeto de dumping en el sector económico comunitario, la Comisión ha considerado el efecto de todas las importaciones objeto de dumping de los países afectados por la investigación. Al analizar si procede acumular estas importaciones, la Comisión ha considerado la comparabilidad del producto importado de los países de que se trata con arreglo a los siguientes criterios: semejanza de las características físicas, intercambiabilidad de las utilidades finales, importancia de los volúmenes importados, competencia simultánea en la Comunidad entre sí y con el producto similar fabricado por el sector económico comunitario y semejanza de los canales de distribución y comportamiento de los precios en el mercado comunitario de los fabricantes de cada país.

(49) Algunos de los fabricantes interesados de Japón alegaron, a efectos de la evaluación del perjuicio, que las importaciones de microdiscos de 3,5 pulgadas de este país no deben acumularse con las importaciones de Taiwán y de la República Popular de China, ya que los efectos del producto japonés en el mercado comunitario eran totalmente diferentes en términos de calidad del producto, volumen de importaciones, fijación de precios y estrategia de mercado. Estos fabricantes japoneses argumentaron que sus exportaciones a la Comunidad consisten casi exclusivamente en microdiscos de 3,5 pulgadas dirigidas al segmento de marca, de alta calidad y de elevado precio del mercado, y que, por lo tanto, no competían con las importaciones de baja calidad de Taiwán y de la República Popular de China, que se concentran en los segmentos de bajo precio, únicos en los que el sector económico comunitario participa activamente. También se alega que las importaciones del producto de que se trata procedentes de Japón se han reducido rápidamente, mientras que las importaciones de los otros dos países exportadores de que se trata se han incrementado significativamente.

(50) La Comisión comprobó que las importaciones durante el período de investigación del producto de que se trata originarias de Japón no se concentraron en absoluto en el segmento de marca, sino que afectaron, en cantidades importantes, a los diversos tipos de microdiscos de 3,5 pulgadas disponibles en el mercado comunitario, es decir, disquetes de marca y no de marca de las dos principales capacidades de almacenamiento.

Por lo que respecta al volumen de las importaciones objeto de dumping de Japón, se incrementó de 64,5 millones de unidades en 1988 a 116,6 millones de unidades en 1990, alcanzando un máximo de 131,5 millones de unidades en 1989. Durante el período de investigación experimentó cierta reducción hasta un nivel de 103,6 millones de unidades. Esta evolución debe considerarse a la luz de un cambio por parte de los fabricantes japoneses de que se trata dirigido a la producción en la Comunidad y en otros terceros países. Pese a esta reducción, el volumen de las importaciones objeto de dumping de Japón sigue estando a un alto nivel y es casi el doble del volumen de las importaciones objeto de dumping de los otros dos países de que se trata, considerados conjuntamente. Por lo tanto, deben rechazarse los argumentos de los fabricantes japoneses.

(51) Una vez examinados los hechos, se comprobó que los microdiscos de 3,5 pulgadas importados de cada uno de los países de que se trata son, tipo por tipo, semejantes en todos los aspectos, intercambiables y comercializados en la Comunidad dentro de un período comparable y con arreglo a políticas comerciales similares. Estas importaciones compiten entre sí y con el producto similar fabricado por el sector económico comunitario. También se comprobó que no existe una clara distinción en el comportamiento de los precios en

la Comunidad de los fabricantes de cada uno de los países de que se trata. Por otra parte, el volumen de las importaciones objeto de dumping de cada uno de estos países no puede considerarse despreciable en ningún caso.

(52) En estas circunstancias, y de conformidad con la práctica normal de las instituciones comunitarias, se considera que existen motivos suficientes para acumular las importaciones de todos los países de que se trata.

ii) Volumen y cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping

(53) Dado que el código NC en el que se clasifican los microdiscos de 3,5 pulgadas también incluye otros discos magnéticos y componentes de soportes no grabados de los mismos, no se pudo disponer de cifras precisas relativas a las importaciones totales y al consumo total del producto de que se trata. No obstante, la información obtenida durante la investigación no pone en tela de juicio las estimaciones efectuadas por el denunciante en relación con la proporción de microdiscos de 3,5 pulgadas en las importaciones totales de los países de que se trata clasificados en el mencionado código NC, las cuales, por otra parte, no habían sido impugnadas por las demás partes del procedimiento. De esta forma, estas estimaciones, junto con los demás datos obtenidos durante la investigación, permitieron a la Comisión evaluar razonablemente el consumo comunitario del producto de que se trata.

Sobre esta base, el volumen de las importaciones objeto de dumping en la Comunidad del producto de que se trata originario de los países exportadores objeto del procedimiento fue de 74 millones de unidades en 1988, 142 millones en 1989 y 156 millones de unidades en 1990 y durante el período de investigación, lo que implica un incremento de más del 110 % a partir de 1988.

(54) La evolución de estas importaciones, evaluada a la luz del consumo aparente de la Comunidad, llevó a una cuota de mercado combinada del mercado comunitario, correspondiente a los países exportadores de que se trata, del 37,2 % en 1988, con un máximo del 43,3 % en 1989, y del 33,8 % durante el período de investigación. Esta reducción de la cuota de mercado se debe exclusivamente a un descenso de las importaciones del producto de que se trata originario de Japón, las cuales parecen haber sido sustituidas progresivamente a partir de 1989 por la producción de las sociedades japonesas de que se trata en otros terceros países y en la Comunidad.

iii) Precios de las importaciones objeto de dumping

(55) Los precios del producto importado de los países de que se trata experimentaron un rápido descenso a partir de 1988. En muchos casos, estos precios han

disminuido en más del 75 %, porcentaje que parece muy superior a lo que se podía esperar razonablemente de economías de escala y del efecto de curva de aprendizaje de este sector económico.

Durante el período de la investigación, estos precios fueron significativamente inferiores a los practicados por el sector económico comunitario. Se determinó la subcotización de precios, para cada uno de los fabricantes exportadores de que se trata objeto de la investigación, comparando sus precios de venta al primer cliente independiente en la Comunidad con los precios medios ponderados del sector económico comunitario. En general, la comparación se efectuó para los mercados del Reino Unido, Alemania, Francia e Italia, que representan en conjunto la mayor parte del mercado comunitario para el producto de que se trata, y a los que se dirige más del 75 % de las importaciones objeto de dumping en cuestión.

Esta comparación se efectuó por tipo de producto para cada uno de los tipos importados que fueron considerados para la determinación del dumping. Para asegurar la comparabilidad de los precios, se efectuaron ajustes respecto a las diferencias en las características físicas entre el producto de que se trata exportado a la Comunidad desde Taiwán y la República Popular de China y el producto fabricado en la Comunidad. Estos ajustes fueron los señalados en los considerandos 30 y 31. También se efectuaron ajustes respecto del derecho de aduana y del margen de beneficios del importador mencionados en los considerandos 25 y 28, en la medida de lo posible.

Los resultados de la comparación señalaron márgenes de subcotización para prácticamente todos los fabricantes investigados. La subcotización media ponderada osciló entre el 0,5 % y el 16,6 % en el caso de Japón, entre el 13,6 % y el 20,4 % en el caso de Taiwán, y entre el 22,02 % y el 34,4 % en el caso de la República Popular de China.

iv) Situación del sector económico comunitario

a) Producción y utilización de la capacidad

- (56) El volumen de producción del producto de que se trata por el sector económico comunitario se incrementó de 37 millones de unidades en 1989, el primer año íntegro en que la producción por parte de todos los fabricantes denunciados llegó a ser operativa, a 55 millones de unidades en 1990 y 59 millones de unidades en el período de investigación. No obstante, este incremento absoluto de la producción debe evaluarse a la luz de la reciente creación del sector económico comunitario, y del

crecimiento de la demanda para el producto de que se trata en la Comunidad, dándose un incremento del mercado comunitario total de 170 millones de unidades en 1988, 294 millones de unidades en 1989 y 398 millones de unidades en 1990 a 425 millones de unidades en el período de investigación. De este modo, el volumen de producción del sector económico comunitario es inferior al nivel que podía haberse alcanzado y que, en opinión de la Comisión, se habría obtenido de no haberse producido las importaciones de que se trata. Por ello, el sector económico comunitario experimentó una supresión de la producción.

- (57) Esta supresión de la producción puede ser también observada en relación con los porcentajes de utilización de la capacidad, que, durante el período de investigación, se hallaban todavía, como media, en un nivel del 63 %, e incluso por debajo del 50 % en el caso de algunos de los fabricantes comunitarios denunciados. Por lo tanto, estos porcentajes se hallan lejos de un nivel razonable de utilización de la capacidad, que podría haber permitido al sector económico comunitario beneficiarse plenamente de las economías de escala.

b) Ventas, existencias y cuota de mercado

- (58) El volumen de ventas en la Comunidad del producto de que se trata por el sector económico comunitario se ajustaba al de la producción y, por consiguiente, se vio igualmente suprimido. En consecuencia, los niveles de existencias a final de año no revelaron una tendencia real. Esta evolución del volumen de ventas, comparado con el del consumo aparente de la Comunidad, indica una cuota de mercado que se ha estancado en aproximadamente el 12 % a partir de 1989, a pesar de la fase inicial en que se halla el sector económico comunitario, cuando podía haberse supuesto que la cuota de mercado iba a crecer a un ritmo mucho más rápido.

c) Precios

- (59) Los fabricantes comunitarios denunciados redujeron sus precios a niveles que, en general, no permitían obtener un beneficio razonable y que, en algunos casos, no cubrían el coste de producción. Se comprobó que estas reducciones de precios ascendieron a más del 30 % a partir de 1989, debido a un intento del sector económico comunitario de conseguir niveles razonables de utilización de la capacidad y de cuota de mercado. Por otra parte, se comprobó que este descenso de los precios, que se agudizó considerablemente en la segunda mitad del período de investigación, sobrepasó la reducción del coste de producción conseguida por todos los fabricantes comunitarios denunciados.

d) *Rentabilidad*

- (60) La evolución de los precios y del coste de producción, y la infrautilización de la capacidad, tuvieron como resultado que a partir de 1989 la mayoría de los fabricantes comunitarios de que se trata experimentarían pérdidas. Por otra parte, en algunos casos, los beneficios por las ventas fueron claramente insuficientes para recuperar las elevadas inversiones ya realizadas, y poder efectuar aquellas necesarias para asegurar una presencia en este sector económico de rápida evolución y alta tecnología. A partir de 1989, las pérdidas de volumen de negocios en la Comunidad experimentadas por el sector económico comunitario ascendieron, como media, a más del 3 % anual.

e) *Inversiones*

- (61) Los fabricantes comunitarios de que se trata que, en algunos casos, eran eficientes fabricantes de generaciones de disquetes anteriores a los microdiscos de 3,5 pulgadas, financiaron elevadas inversiones en el período situado entre 1987 y 1989 para desarrollar la producción del producto de que se trata.

A partir de 1989, prácticamente todos los fabricantes comunitarios denunciados se han visto obligados a reducir seriamente sus inversiones en espera del restablecimiento de una situación de competencia leal en el mercado comunitario.

v) *Conclusiones sobre el perjuicio*

- (62) Al evaluar la situación del sector económico comunitario, hay que tener en cuenta el hecho de que se encuentra todavía en una fase inicial de desarrollo, por lo que depende de un crecimiento continuo de las ventas y de una mayor inversión de capital. Esta inversión es también una exigencia de este sector económico, de rápida evolución, en el que es probable que entren en el mercado en un futuro próximo microdiscos con una capacidad de almacenamiento mayor. De este modo, una condición esencial para que el sector económico comunitario siga el ritmo requerido del flujo de inversión estriba en conseguir niveles adecuados de producción, ventas y precios que produzcan una rentabilidad adecuada.

Si bien se han incrementado los indicadores económicos como la producción y las ventas, tal como cabe esperar normalmente en el caso de nuevos participantes en un mercado en crecimiento, todavía están lejos de permitir a este sector económico conseguir niveles razonables de utilización de capacidad y de cuota de mercado, y beneficiarse de economías de escala. Por otra parte, la grave disminución de los precios y la subsiguiente situación financiera precaria de los fabricantes comunitarios denunciados les impiden mantenerse al ritmo de

las exigencias de inversión en este sector económico. Este descenso de las inversiones se ha producido en una fase crucial de desarrollo del sector económico comunitario, cuando estaba a punto de asentarse firmemente. Esta situación ha impedido su crecimiento, afectando adversamente a su viabilidad.

En estas circunstancias, se llega a la conclusión de que el sector económico comunitario está sufriendo un importante perjuicio, como lo muestran especialmente las diferencias entre la situación actual, caracterizada por la supresión de ventas, la depresión de los precios y la subsiguiente falta de rentabilidad, y una situación en la que, en ausencia de dumping, podrían haberse alcanzado niveles razonables de utilización de capacidad, cuota de mercado y beneficiarios.

G. CAUSAS DEL PERJUICIO

- (63) La Comisión consideró si el importante perjuicio sufrido por el sector económico comunitario había sido causado por las importaciones objeto de dumping y si otros factores podían haber causado o contribuido a causar ese perjuicio.

i) **Efecto de las importaciones objeto de dumping**

- (64) Al realizar su examen, la Comisión comprobó que el incremento del volumen y la elevada cuota de las importaciones objeto de dumping de los tres países afectados por el procedimiento coincidían en el tiempo con la precaria situación financiera del sector económico comunitario. Debido al dumping, el producto importado se vendió a precios muy bajos en el mercado comunitario. La transparencia y elasticidad de los precios de este mercado resultan del hecho de que la competencia se produce, en gran medida, a nivel de una categoría de clientes sumamente profesionalizados, extremadamente sensible a los cambios de precios. En consecuencia, el sector económico comunitario se vio obligado a reducir sus precios en un intento por conseguir una utilización de la capacidad y una cuota de mercado razonable. Esta reducción de precios llevó a su vez a una falta general de rentabilidad, demostrada de manera específica por las pérdidas financieras producidas a partir de 1989.

ii) **Efectos de otros factores**

- (65) La Comisión consideró si otros factores distintos de las importaciones objeto de dumping podían haber causado, o contribuido a causar, el perjuicio sufrido por el sector económico comunitario. La Comisión examinó en particular la evolución y repercusión de las importaciones de terceros países no incluidos en este procedimiento, y la tendencia del consumo aparente en el mercado comunitario.

- (66) Las importaciones de terceros países no incluidos en el procedimiento se han incrementado a partir de 1988 a un ritmo inferior al del consumo de la Comunidad y, en consecuencia, su cuota de mercado calculada se redujo de un 44,7 % en 1988 a un 37,9 % durante el período de investigación. Casi el 90 % de estas importaciones eran originarias de los Estados Unidos, Hong Kong y la República de Corea.

La Comisión recibió una nueva denuncia de Diskma sobre el dumping y el perjuicio derivado del mismo en relación con las importaciones del producto de que se trata originarias de Hong Kong y de la República de Corea, e inició una investigación⁽¹⁾.

Por lo que respecta a las importaciones procedentes de Estados Unidos, hay que señalar que su cuota de mercado ha permanecido relativamente estable de 1989. En cuanto al nivel de precios de estas importaciones, no cabe efectuar conclusiones a partir de la información de que llegó a disponer la Comisión durante su investigación.

Algunos de los fabricantes de que se trata de Japón y de la República Popular de China argumentaron que la no inclusión de las importaciones de Estados Unidos y Hong Kong en el procedimiento distorsionaría la evaluación del perjuicio. No obstante, aunque se admitiera que las importaciones de terceros países distintos de los incluidos en este procedimiento han causado algún perjuicio al sector económico comunitario, esto no modificaría el hecho de que el perjuicio causado por las importaciones objeto de dumping de que se trata, consideradas aisladamente, es importante.

- (67) Por lo que respecta a los cambios en el consumo, la Comisión comprobó que el consumo aparente del producto de que se trata en la Comunidad se incrementó durante el período de investigación en un 150 %, en comparación con el consumo de 1988. Por ello, el perjuicio sufrido por el sector económico comunitario no puede atribuirse a una contracción de la demanda para el producto de que se trata en la Comunidad.
- (68) La Comisión examinó la repercusión en la evaluación del perjuicio de la fabricación del producto de que se trata por filiales de fabricantes japoneses establecidas en la Comunidad. A este respecto, se comprobó que la cuota de mercado correspondiente a esta fabricación solo se incrementó de un 9,5 % en 1988 a un 10,7 % en el período de investigación. De hecho, hasta donde los precios del producto de que se trata fabricado por estas filiales

en la Comunidad son semejantes a los precios del producto importado revendido por ellas, esta producción de la Comunidad pudo haber tenido alguna repercusión negativa en la situación del sector económico comunitario. No obstante, cualquier posible repercusión negativa ha sido limitada, y no puede explicar el importante perjuicio sufrido por el sector económico comunitario.

- (69) Algunos fabricantes de los tres países de que se trata alegaron que el perjuicio supuestamente sufrido por el sector económico comunitario había sido voluntario hasta cierto punto por varias razones, y por lo tanto, no debía atribuirse a las importaciones objeto de dumping.
- (70) Se alega en primer lugar que las importaciones del producto de que se trata efectuadas por varios de los fabricantes comunitarios denunciadores causaron un perjuicio a los propios fabricantes importadores y a los otros fabricantes comunitarios denunciadores.

Tal como ya se señaló en el considerando 43, sólo un fabricante denunciante importó cantidades importantes de los microdiscos de 3,5 pulgadas que se comprobó eran originarios de los países afectados. Este fabricante actuó de esta manera para defender su posición competitiva en la Comunidad y mantener su cuota de mercado y, por lo tanto, no se infligió un perjuicio a sí mismo. Por otra parte, se comprobó que los precios a los que el producto importado era revendido por este fabricante en la Comunidad no solo eran los mismos que los del producto similar que él mismo fabricaba, sino que además no eran muy diferentes de los precios practicados por los demás fabricantes comunitarios denunciadores.

- (71) En segundo lugar, se alega que el sector económico comunitario denunciante ha juzgado erróneamente el crecimiento del mercado y ha invertido en capacidad de producción en una fase demasiado tardía del ciclo del producto. Cuando esta capacidad se puso en marcha, resultó excesiva, dado el actual desarrollo del mercado y la posición firmemente asentada de los demás proveedores en el mercado comunitario.

A este respecto, debe señalarse que el sector económico comunitario incrementó su capacidad de producción en un 23 %, si se compara la existente en el período de investigación con la de 1989, el primer año íntegro en el que la producción de todos los fabricantes denunciadores llegó a ser operativa. En el mismo período, el consumo aparente en la Comunidad del producto de que se trata se incrementó en un 44 %. Ello no indica en absoluto que el sector económico comunitario juzgara erróneamente el crecimiento del mercado. Por otra parte, la existencia de proveedores del producto de que se trata firmemente asentados en el mercado

(1) DO n° C 239 de 18. 9. 1992, p. 4.

comunitario no debería impedir que los fabricantes eficientes de microdiscos de 3,5 pulgadas recientemente establecidos participasen en el mercado comunitario en condiciones de competencia leal, como fue el caso respecto a anteriores formatos de disquetes.

damente, han causado un importante perjuicio a este sector económico.

H. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

- (72) Un tercer argumento es que la falta de apoyo comercial para la comercialización del producto de que se trata por parte del sector económico comunitario obligó a este último a concentrarse en el segmento sin marca y de bajo precio del mercado, explicándose así su supuesta situación financiera precaria. No obstante, se comprobó que las ventas del producto de que se trata por parte del sector económico comunitario se distribuyeron por igual entre los segmentos con marca y sin marca del mercado comunitario, lo que hizo que la concentración alegada estuviera muy lejos de ser confirmada. Por otra parte, la presión sobre los precios ejercida por las importaciones objeto de dumping de que se trata, y la falta de rentabilidad resultante, obligaron al sector económico comunitario no sólo a reducir su inversión en equipo, sino también a limitar los gastos de comercialización.
- (73) Por último, los fabricantes de Japón pusieron en tela de juicio la experiencia tecnológica y la viabilidad del sector económico comunitario, alegando que éste se halla significativamente por detrás de los fabricantes firmemente asentados en Japón en relación con la complejidad del proceso de fabricación y la calidad de sus productos. Respecto a estas alegaciones, la investigación ha puesto de manifiesto que el sector económico comunitario es capaz de competir en términos de tecnología, capacidad transformadora y precios, siempre que la competencia sea leal y no se vea distorsionada por el dumping. Por otra parte, se comprobó que los costes de producción del producto de que se trata de los fabricantes comunitarios denunciados que tenían la más elevada utilización de capacidad fueron inferiores durante el período de investigación a los comprobados en Japón.
- (74) En esas circunstancias, la Comisión ha llegado a la conclusión de que, a efectos de sus conclusiones provisionales, y a pesar de la posible existencia de otras causas de cierto perjuicio, las importaciones objeto de dumping originarias de Japón, Taiwán y la República Popular de China, debido a sus bajos precios, su fuerte presencia en el mercado comunitario y la consiguiente falta de rentabilidad del sector económico comunitario, consideradas aisladamente, han causado un importante perjuicio a este sector económico.
- (75) Al evaluar el interés de la Comunidad, la Comisión tiene que tener en cuenta dos elementos básicos. El primero es que, tal como lo afirma la letra f) del artículo 3 del Tratado, el objetivo principal de las medidas antidumping, que redundan fundamentalmente en interés de la Comunidad, es evitar las distorsiones de la competencia derivadas de prácticas comerciales desleales, estableciendo así la competencia abierta y leal en el mercado comunitario. El segundo es que, en las circunstancias especiales del presente procedimiento, el hecho de no adoptar medidas provisionales agravaría la ya precaria situación del sector económico comunitario, que se advierte especialmente en la falta de rentabilidad y en la reducción subsiguiente de las inversiones, que afectan negativamente a su viabilidad. En caso de que este sector económico se vea forzado a cesar la producción, la Comunidad pasaría a depender casi enteramente de terceros países en un sector de creciente importancia tecnológica. Por otra parte, ello podría tener serias consecuencias para los fabricantes comunitarios de componentes para microdiscos de 3,5 pulgadas.
- (76) En este contexto, algunas de las partes del procedimiento presentaron los siguientes argumentos:
- i) un incremento en el precio de los microdiscos de 3,5 pulgadas importados, como consecuencia de la adopción de medidas antidumping, perjudicaría los intereses de los copiadores y consumidores de la Comunidad;
 - ii) la adopción de dichas medidas, al excluir a los proveedores de los terceros países de que se trata del mercado comunitario, produciría una reducción de la diversidad y calidad del suministro, y desembocaría en una demanda que sobrepasaría el suministro, dado que los fabricantes con base en la Comunidad todavía no son capaces de satisfacer plenamente la demanda esperada.
- (77) Por lo que respecta al interés de los copiadores y consumidores del producto de que se trata en la Comunidad, sus ventajas de precios a corto plazo tienen que considerarse en relación con el restablecimiento de la competencia leal. De hecho, el abstenerse de tomar medidas amenazaría seriamente la viabilidad del sector económico comunitario, cuya desaparición reduciría el suministro y la competencia, en perjuicio de los copiadores y consumidores.

- (78) La Comisión señala también que no existe ninguna indicación de que el restablecimiento de condiciones de mercado abiertas y leales impida a los fabricantes de terceros países competir en el mercado comunitario o, en consecuencia, reduzca la calidad y diversidad del suministro.

Si bien es cierto que la producción en la Comunidad es actualmente insuficiente para hacer frente a la demanda del producto de que se trata, las medidas antidumping se limitarían a suprimir la distorsión de la competencia causada por el dumping, por lo que no constituyen un obstáculo que impida colmar la reducción de la demanda con suministros de terceros países a precios justos. De hecho, cuando el nivel de las medidas antidumping es igual al margen de dumping, pero es inferior al importe requerido para suprimir totalmente el perjuicio, tan sólo se eliminará el elemento desleal de las ventajas de precios de los exportadores. En esta situación, los exportadores pueden competir plenamente sobre la base de su ventaja comparativa real. En el otro caso, cuando el incremento de precios necesario para suprimir el perjuicio es inferior al margen de dumping, el incremento del precio del producto importado se limita a un nivel que refleja una situación del mercado comunitario de competencia leal, lo cual permite al sector económico comunitario vender a precios económicos. Por lo tanto, los exportadores no experimentarán en ninguno de los dos casos una reducción del acceso al mercado comunitario.

- (79) Una vez considerados los intereses generales específicos en juego, se llega a la conclusión provisional de que la adopción de medidas en el caso presente restablecerá la competencia leal al eliminar los efectos perjudiciales de las prácticas de dumping, permitirá al sector económico comunitario mantener y desarrollar esta tecnología esencial, y de este modo ofrecerá ciertas salvaguardias al sector económico de suministro de componentes en la Comunidad.
- (80) Por consiguiente, la Comisión considera que redundaría en interés de la Comunidad adoptar medidas antidumping, en forma de derechos provisionales, con objeto de evitar que las importaciones objeto de dumping de que se trata ocasionen nuevos perjuicios durante el procedimiento.

I. DERECHO

- (81) A efectos de determinar el nivel del derecho provisional, la Comisión tuvo en cuenta los márgenes de dumping comprobados y el importe del derecho necesario para eliminar el perjuicio sufrido por el sector económico comunitario.

- (82) Dado que el perjuicio consiste principalmente en una subcotización de precios, una reducción de precios y una supresión de la utilización de la capacidad y de la cuota de mercado y, en consecuencia, de una falta de rentabilidad o pérdidas, la supresión de dicho perjuicio exige que el sector económico alcance una posición en la que los precios puedan incrementarse hasta niveles rentables sin pérdidas del volumen de ventas. Para conseguirlo, deberán incrementarse en consecuencia los precios de las importaciones de que se trata originarias de Japón, Taiwán y la República Popular de China.

Para calcular el incremento de precios necesario, la Comisión consideró que los precios reales de estas importaciones tenían que compararse a precios de venta que reflejasen los costes de producción de los fabricantes comunitarios denunciados, más un margen razonable de beneficios.

A este fin, la Comisión ha utilizado los costes de producción de los dos fabricantes denunciados que tienen el volumen de producción y el porcentaje de utilización de capacidad más elevados, que es superior al porcentaje medio real del sector económico comunitario. Por lo que respecta al nivel del beneficio, se tuvo en cuenta el hecho de que el sector económico comunitario, al hallarse en una fase inicial de desarrollo, no podía esperar conseguir niveles de beneficio situados al mismo nivel que los conseguidos por los fabricantes firmemente asentados en los terceros países de que se trata. En estas circunstancias, se consideró un margen de beneficios del 10 % del volumen de negocios para suministrar el importe mínimo de beneficio que se requería para asegurar la viabilidad del sector económico comunitario.

Los precios medios ponderados reales de ventas practicados durante el período de investigación por el sector económico comunitario se incrementaron para cada tipo de producto, cuando ello resultó apropiado, con objeto de conseguir el nivel global mínimo de beneficio requerido. Los precios resultantes determinados de este modo fueron comparados con los precios de las importaciones objeto de dumping utilizados para determinar la subcotización, tal como se indicó en el considerando 55.

Las diferencias entre estos dos precios, expresadas sobre una base media ponderada y como porcentaje del precio franco frontera comunitaria, fueron superiores a los márgenes de dumping comprobados para todos los fabricantes de que se trata de Taiwán y de la República Popular de China, oscilando entre un 5,2 % y un 40,9 % para los fabricantes de Japón.

- (83) Cuando los márgenes de dumping comprobados, respecto de un fabricante exportador particular, fueron inferiores a los incrementos correspondientes de los precios de exportación necesarios

para suprimir el perjuicio, tal como se calculó anteriormente, los derechos provisionales establecidos deberán limitarse a los márgenes de dumping establecidos.

- (84) Por los motivos expuestos en los considerandos 13 y 14 debe establecerse un único derecho para todos los fabricantes de la República Popular de China, con la excepción de una empresa, para la que debe determinarse un derecho individual.
- (85) Al determinar el nivel del derecho provisional para los fabricantes de cada uno de los países interesados que no cumplimentaron el cuestionario de la Comisión ni se dieron a conocer de ninguna otra manera, la Comisión considera apropiado, por las razones relativas a los márgenes de dumping señaladas en el considerando 37, utilizar las conclusiones de la investigación como base y aplicar el nivel más alto del derecho determinado para un fabricante del mismo país.

J. DISPOSICIÓN FINAL

- (86) En interés de una adecuada administración, debe fijarse un período en el cual las partes interesadas

puedan dar a conocer sus puntos de vista y solicitar ser oídas. Por otra parte, debe señalarse que todas las conclusiones efectuadas a efectos del presente Reglamento son provisionales, y podrán ser reconsideradas a efectos de cualquier derecho definitivo que la Comisión pueda proponer,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO :

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de microdiscos de 3,5 pulgadas utilizados para grabar y almacenar datos informáticos digitales codificados, clasificados en el código NC ex 8523 20 90 (código Taric : 8523 20 90*10), originarios de Japón, Taiwán y la República Popular de China.

2. El tipo del derecho aplicable al precio franco frontera comunitaria, no despachado de aduana, será el siguiente :

| País | Productos fabricados por | Tipo del derecho % | Código adicional Taric |
|----------------------------|--------------------------|--------------------|------------------------|
| Japón | Memorex Telex Japan Ltd | 5,2 | 8705 |
| | Hitachi Maxell | 23,4 | 8706 |
| | TDK | 27,8 | 8707 |
| | Otras empresas | 40,9 | 8708 |
| Taiwán | CIS Technology | 20,4 | 8709 |
| | Otras empresas | 33,5 | 8710 |
| República Popular de China | Hanny Magnetics | 35,6 | 8711 |
| | Otras empresas | 41,5 | 8712 |

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 a los que se hace referencia en el apartado 1 estará sometido a la constitución de una garantía equivalente al importe del derecho provisional.

Artículo 2

No obstante lo dispuesto en la letra b) del apartado 4 del artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, las partes interesadas podrán dar a conocer sus puntos de vista por

escrito y solicitar ser oídas por la Comisión en el plazo de un mes a partir de la fecha de 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*. Sin perjuicio de lo dispuesto en los artículos 11, 12 y 13 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, el artículo 1 del presente Reglamento será aplicable por un período de cuatro meses, a menos que el Consejo adopte medidas definitivas antes de la expiración de dicho período.

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

Hecho en Bruselas, el 15 de abril de 1993.

Por la Comisión

Leon BRITTAN

Miembro de la Comisión