

**REGLAMENTO (CEE) Nº 1103/93 DE LA COMISIÓN**

de 30 de abril de 1993

por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones en la Comunidad de determinadas balanzas electrónicas originarias de Singapur y de la República de Corea

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<sup>(1)</sup> 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) Sobre la base de una denuncia formulada por varios productores comunitarios que, según se alega, representan a una proporción importante de la producción comunitaria, la Comisión inició en enero de 1992, mediante un anuncio publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*<sup>(2)</sup>, un procedimiento antidumping relativo a las importaciones en la Comunidad de determinadas balanzas electrónicas al por menor, originarias de Singapur, correspondientes al Código NC 8423 81 50 (en adelante denominadas REWS) y abrió una investigación.
- (2) En marzo de 1992, se presentó otra denuncia por parte de los mismos fabricantes comunitarios mencionados en el considerando 1 en la que se pedía que se ampliara el procedimiento relativo a las importaciones de REWS originarios de Singapur a las importaciones del mismo tipo de producto originarias de la República de Corea.
- (3) En abril de 1992, la Comisión publicó un anuncio de ampliación<sup>(3)</sup> por la cual las importaciones de REWS originarias de la República de Corea se incluían en el procedimiento relativo a las importaciones de ese producto originarias de Singapur.
- (4) La Comisión la notificó oficialmente a los exportadores y a los importadores y productores de la

Comunidad notoriamente afectados y les dio la oportunidad de dar a conocer por escrito su punto de vista y solicitar ser oídos.

- (5) Los representantes de los exportadores y la mayoría de los productores comunitarios denunciantes dieron a conocer sus puntos de vista por escrito. También presentaron observaciones varios importadores. Algunas de estas partes solicitaron audiencias, que les fueron concedidas.
- (6) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria para una determinación preliminar del dumping y del perjuicio y llevó a cabo investigaciones en los locales de las empresas siguientes :

a) Productores comunitarios :

- Bizerba Werke GmbH, Balingen, Alemania,
- GEC Avery, Smethwick, Reino Unido,
- Maatschappij van Berkels Patent NV, Rijswijk, Países Bajos,
- Testut, Béthune, Francia,
- Lutrana, Viry-Châtillon, Francia,
- Brevetti van Berkel SpA, Milano, Italia,
- Santo Stefano SpA, Cassano Magnago, Italia,
- Vandoni SpA, San Donato Milanese, Italia,
- Grupo Campesa, Barcelona, España.

Estos productores comunitarios representan aproximadamente el 80 % de la producción total de REWS de la Comunidad.

b) Productores y exportadores de Singapur :

- Teraoka Weigh-System PTE, Singapur.

c) Productores y exportadores coreanos :

- Cas Corporation, Seoul,
- Descom Ecales Manufacturing Co. Ltd, Seoul, formely, Dailim-Ishida Scales Mfg. Co. Ltd, Seoul,
- Han Instrumentation Technology Co. Ltd, Seoul.

d) Importadores independientes :

- Biesta BV, Leusden, Países Bajos,
- Carrin & Co. NV Amberes, Bélgica,
- Digi System NV, Amberes, Bélgica,
- Herbert & Sons, Suffolk, Reino Unido.

<sup>(1)</sup> DO nº L 209 de 2. 8. 1988, p. 1.

<sup>(2)</sup> DO nº C 6 de 10. 1. 1992, p. 2.

<sup>(3)</sup> DO nº C 84 de 4. 4. 1992, p. 14.

- (7) La Comisión solicitó y recibió observaciones escritas y orales de los denunciantes, de los exportadores enumerados y de una serie de importadores independientes, y verificó la información facilitada en la medida en que lo consideró necesario.
- (8) La investigación sobre las prácticas de dumping abarcó el período del 1 de enero de 1991 al 31 de diciembre de 1991 (período de investigación).

## B. PRODUCTO

### 1. Descripción del producto

- (9) Los productos investigados son balanzas electrónicas que se utilizan en el comercio al por menor con un indicador digital del peso, precio por unidad y precio que debe pagarse (tanto si incluyen un dispositivo para imprimir estos datos como si no) pertenecientes al Código NC 8423 81 50.

Se producen distintos tipos de REWS, según sus características y su tecnología. En relación con lo anterior, la industria del sector distingue tres modelos de REWS:

- modelo inferior, que comprende REWS independientes sin máquina impresora incorporada y sin tecla de selección,
- modelo medio, con máquina impresora incorporada y con tecla de selección,
- modelo superior, que cuenta además con la posibilidad de incorporar sistemas informáticos.

Aunque las posibilidades de utilización y la calidad de las REWS pueden variar, no existen diferencias significativas en sus características materiales básicas, o en los métodos de comercialización de los distintos tipos de REWS.

Además, no existen líneas divisorias claras entre los distintos modelos, que a veces son intercambiables. Por lo tanto, deben considerarse como un solo producto a efectos del presente procedimiento.

### 2. Producto similar

- (10) La investigación ha demostrado que las distintas REWS que se venden en los mercados de Corea y Singapur son, pese a diferencias en el tamaño, duración, voltaje y diseño, idénticas o similares a las REWS exportadas desde Corea y Singapur a la Comunidad y que, por lo tanto, deben considerarse como productos similares.

Del mismo modo, aparte de diferencias técnicas menores, las REWS producidas en la Comunidad en los tres modelos distintos son similares en todos los sentidos a las REWS exportadas de Corea y Singapur a la Comunidad.

## C. DUMPING

### 1. Singapur

#### 1.1. Valor normal

- (11) El valor normal se estableció sobre la base de los precios interiores medios ponderados para los modelos vendidos en operaciones comerciales normales.

Los precios son netos de todos los descuentos y rebajas relacionados directamente con las ventas de REWS.

- (12) Se consideró que una pequeña cantidad de ventas efectuadas como muestra a precios que representaban el 50 % de su coste de producción no habían sido hechas en operaciones comerciales normales y, por lo tanto, quedaron excluidas de la transacción en la que se calculó el valor normal.

El resto de las ventas interiores se consideraron suficientemente representativas como base para el valor normal dado que superaban el 5 % de las ventas de exportación a la Comunidad.

#### 1.2. Precio de exportación

- (13) Las ventas de exportación se hicieron directamente a importadores independientes de la Comunidad. Por lo tanto, los precios de exportación se determinaron sobre la base de los precios realmente pagados o por pagar por el producto vendido para la exportación a la Comunidad.

#### 1.3. Comparación

- (14) Al comparar el valor normal con los precios de exportación, transacción por transacción, la Comisión, de conformidad con los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento (CEE) n° 2423/88, tuvo debidamente en cuenta, cuando estaba justificado, las diferencias que afectaban a la comparabilidad de los precios, tales como las características físicas, los salarios de los vendedores y los gastos de venta directos, es decir, plazos de los créditos, transportes, costes de seguro y manipulación, envasado, asistencia técnica y costes accesorios, en los casos en que la relación directa de estos gastos con las ventas consideradas podía demostrarse de manera satisfactoria.

Todas las comparaciones se hicieron en la etapa ex-fábrica y al mismo nivel de comercialización.

#### 1.4. Margen de dumping

- (15) El margen de dumping medio ponderado para Teraoka Weigh-System PTE Ltd, como porcentaje del valor de las importaciones franco frontera comunitaria, sin haber pagado los derechos, es del 8,5 %.
- (16) En el caso de las empresas que no habían cooperado en la investigación, la Comisión consideró que el margen de dumping debería establecerse 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. Se estimó que los hechos establecidos durante la investigación eran los más razonables y que considerar que esas empresas habían vendido a la Comunidad a un precio superior al más bajo establecido para la compañía que había cooperado, a la cual correspondían aproximadamente el 80 % de las exportaciones a la Comunidad, sería como dar una prima a la falta de cooperación, que podía incitar a que se eludieran las medidas antidumping. En consecuencia, el margen de dumping para las empresas que no habían cooperado se calculó en un 31 %.

## 2. República de Corea

### 2.1. Precios de exportación

#### Ventas a importadores independientes

- (17) En los casos en que las ventas se habían hecho directamente a importadores independientes en la Comunidad, los precios de exportación se determinaron sobre la base de los precios realmente pagados o por pagar por el producto vendido para la exportación a la Comunidad. Los productores coreanos identificaron esas ventas como hechas a nivel del importador/distribuidor o vendedor, y la Comisión está persuadida, sobre la base de los elementos de prueba presentados, que así ocurrió.

Al aceptar esta denuncia, la Comisión tuvo en consideración las funciones del vendedor y las del comprador basándose en los costes habidos y en la cantidades vendidas, en la regularidad de los precios cobrados en ese nivel precisamente y, por último, en los elementos de prueba disponibles en la cadena de distribución.

#### Ventas a importadores asociados

- (18) En los casos en que las exportaciones se hicieron a los importadores asociados en la Comunidad, los precios de exportación se calcularon, de confor-

midad con la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, sobre la base de los precios de reventa al primer comprador independiente ajustados para tener en cuenta todos los costes habidos entre la importación y la reventa así como un 5 % de margen de beneficio, que se consideró razonable a la vista de la información que proporcionó a la Comisión el importador no asociado que había cooperado.

La Comisión aceptó la denuncia de un productor coreano que alegaba que los precios de exportación, recalculados sobre una base de precio cif franco frontera comunitaria, se habían fijado a nivel del importador/distribuidor. Se aceptó la denuncia por los mismos motivos que se subrayan más arriba para las ventas a los importadores independientes.

### 2.2. Valor normal

#### a) Valor normal basado en los precios en el país de exportación

- (19) Para los tres exportadores que cooperaban en el procedimiento, el valor normal para los modelos exportados a la Comunidad se había establecido sobre la base del precio de venta medio ponderado interno, ya que esos modelos se vendían en cantidades suficientes (superiores al 5 % de las ventas de exportación a la Comunidad) y a precios que permitían la recuperación de todos los costes razonablemente asignados en las operaciones comerciales ordinarias en el mercado interno de Corea.

Los precios eran netos de todo descuento y rebaja directamente relacionado con las ventas internas de REWS.

#### b) Valor normal selectivo

- (20) Dos de los tres exportadores coreanos alegaron que debería hacerse una distinción entre las diversas categorías de sus compradores independientes en el mercado interno, y que el valor normal debería establecerse de manera selectiva sobre la base de los precios medios ponderados de sus ventas a una categoría específica de cliente independiente, es decir, supuestos minoristas, que, según alegaban, estaban en el nivel más apropiado de la comercialización para efectuar la comparación con sus ventas de exportación. Alegaban, en particular, que esta categoría especial de cliente tiene funciones diferentes de las de los demás clientes independientes, que se reflejan en la magnitud y tipo de costes en que incurrían, las cantidades vendidas y el modelo de precios que cobran.

- (21) A este respecto, las instituciones comunitarias mantienen la postura firme de que un nivel comercial específico sólo puede identificarse de manera adecuada si se hace una demostración de todos los factores pertinentes, incluidas las funciones del vendedor y del comprador y la regularidad de las cantidades, costes y precios al nivel de distribución de que se trate en relación con otros niveles.

Otra cuestión importante para identificar a una categoría específica de cliente es la posición de éste en relación con el sistema de distribución del mercado correspondiente y saber si esta comparación puede indicar que solamente esa categoría debería compararse a los clientes de exportación que tienen una posición similar en el sistema de distribución del mercado de exportación.

- (22) Una vez examinada la estructura de ventas de los productores exportadores en el mercado interno y en la Comunidad, la Comisión estimó que se debía rechazar esa solicitud. Y, efectivamente, los productores no demostraron de manera adecuada la regularidad de las cantidades, los costes y los precios en un nivel de distribución en relación con otros niveles. De hecho, los elementos de prueba proporcionados sobre algunos de estos factores para la categoría específica de cliente de que se trataba demostraban que eran similares en grado significativo a otras categorías que, según se alegaba, eran diferentes.
- (23) En estas circunstancias, la Comisión concluyó, para los productores de que se trataba, que los elementos de prueba presentados eran insuficientes para demostrar que las ventas se habían hecho a categorías de clientes específicas y claramente diferenciables o que solamente una de esas categorías supuestamente diferentes era más adecuada que todas las ventas internas para la comparación con los precios de exportación. Por ello, el valor normal para esos productores se determinó sobre la base de todas las ventas a clientes independientes.

### 2.3. Comparación

- (24) Dado que los precios variaban, el valor normal se comparó con los precios de exportación transacción por transacción. La Comisión, de conformidad con los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, tuvo debidamente en cuenta, cuando estaba justificado, las diferencias que afectaban a la comparabilidad de los precios, tales como las características físicas, los salarios de los vendedores y los gastos de venta directos, es decir, plazos de los créditos, transportes, costes de seguro y manipulación, envasado, asistencia técnica y

costes accesorios, en los casos en que la relación directa de estos gastos con las ventas consideradas podía demostrarse de manera satisfactoria.

Todas las comparaciones se hicieron en la etapa ex-fábrica y al mismo nivel comercial.

- (25) Dos productores coreanos afectados alegaron que el valor normal debería reducirse respecto a determinadas supuestas rebajas concedidas en el mercado interno a sus clientes, a los cuales se había dado facilidades de cuentas pendientes para sus compras de todos los productos de la gama de productos de los productores. Sin embargo, la Comisión averiguó que esas reducciones, además de no estar específicamente relacionadas con las balanzas, no se habían concedido sobre la base del valor de las ventas hechas, sino con arreglo a la reducción del nivel del saldo pendiente global. En consecuencia, se concluyó que no había vínculo directo entre la rebaja y las ventas consideradas.
- (26) Para dos productores coreanos, el importe del reajuste solicitado en concepto de salarios de personal de ventas se ajustó para tener en cuenta el hecho de que algunos empleados para los cuales se había solicitado el reajuste no se dedicaban completamente a actividades de venta directas. De este modo, el importe en concepto de transporte se redujo, ya que los costes a los cuales se refería el reajuste incluían gastos generales de viajes y comunicaciones. Esos costes no podían vincularse directamente a la venta del producto y, en consecuencia, no se les puede aplicar un reajuste de conformidad con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.

### 2.4. Márgenes de dumping

- (27) Los márgenes de dumping medios ponderados para cada uno de los exportadores coreanos afectados, como porcentaje del valor de las importaciones franco frontera comunitaria, eran los siguientes:

— Cas Corporation	9,3 %
— Descom Scales Manufacturing Co. Ltd	29,0 %
— Han Instrumentation Technology Co. Ltd	7,2 %

- (28) En el caso de las empresas que no habían cooperado en la investigación, la Comisión consideró que el margen de dumping debería establecerse 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. Se estimó que los hechos establecidos durante la investigación eran los más razonables y que atribuir a esas empresas un

margen de dumping inferior al más alto establecido para las compañías que habían cooperado, a las cuales correspondían aproximadamente el 85 % de las exportaciones a la Comunidad, sería como dar una prima a la falsta de cooperación, que podía incitar a que se eludieran las medidas antidumping. En consecuencia, el margen de dumping para las medidas antidumping. En consecuencia, el margen de dumping para las empresas que no habían cooperado se calculó en un 29,0 %.

#### D. PERJUICIO

##### 1. Acumulación

- (29) Al considerar si los efectos de las importaciones de Corea y de Singapur tenían que analizarse de manera acumulativa, la Comisión tuvo en cuenta el hecho de que los productos exportados de cada uno de los países afectados eran iguales a todos los respectos o se parecían mucho entre sí, eran intercambiables y estaban comercializados en la Comunidad en un período comparable. Asimismo, competían uno con otro y con las REWS producidas en la Comunidad. Además, la cuota de mercado de los exportadores de Corea y los de Singapur es importante.

En consecuencia, se evaluó conjuntamente el efecto de las importaciones objeto de dumping de que se trataba en el sector económico de la Comunidad.

##### 2. Factores del perjuicio

###### 2.1. Comportamiento de los exportadores en el mercado comunitario

###### a) Evolución del consumo en la Comunidad

- (30) El mercado comunitario para las REWS descendió ligeramente de aproximadamente 140 000 unidades vendidas en 1989 a 135 000 unidades en 1990, permaneciendo al mismo nivel en 1991 (en que se vendieron 135 000 unidades).

###### b) Volumen y cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping originarias de Singapur y de Corea

- (31) El volumen de REWS importadas de Singapur y de Corea aumentó de 3 208 unidades en 1988 a 14 031 unidades en 1991. La cuota de mercado correspondiente a estos dos países aumentó del 2,3 % en 1988 al 10,3 % en 1991.

###### c) Precio de las importaciones objeto de dumping

- (32) La Comisión investigó para saber si los exportadores de Corea y de Singapur habían practicado la

subcotización de precios durante el período de investigación. Esto se examinó en relación con las ventas de los exportadores en los principales mercados de la Comunidad (Reino Unido, Alemania, Bélgica, Países Bajos, Portugal, Francia y Grecia) en los cuales estos exportadores vendieron casi todas las REWS exportadas.

- (33) Se hizo una comparación entre los precios de modelos representativos comercializados por el sector económico de la CE y los de modelos comparables de los exportadores de que se trataba, sobre la base de ventas tomadas al mismo nivel de comercialización (precios a distribuidores o minoristas independientes) en los principales mercados de la Comunidad durante el período de investigación. No hubo que hacer ningún ajuste por diferencias técnicas ya que los modelos seleccionados eran idénticos en la percepción del comprador. Esa comparación puso de manifiesto una subcotización de precios que, para todas las empresas, superaba el 20 %, y el 30 % en el caso del exportador coreano que tenía el margen de dumping más elevado.

###### 2.2. Situación del sector económico de la Comunidad

###### a) Producción y utilización de la capacidad

- (34) La producción comunitaria de REWS cayó de 140 000 unidades en 1988 a 107 000 unidades en 1991, es decir, un 23 %. Al mismo tiempo, la capacidad de producción descendió de 181 000 en 1988 a 140 000 en 1991.

Las tasas de utilización han caído del 77 % en 1988 al 73 % en 1990. Un pequeño aumento registrado desde 1990 a 1991 resultó principalmente del cierre de un fabricante comunitario que tenía una capacidad de producción importante.

###### b) Volumen de ventas y cuotas de mercado del sector económico de la Comunidad

- (35) La cantidad de REWS vendidas en la Comunidad por el sector económico comunitario descendió de 113 000 unidades en 1988 a 105 000 unidades en 1989 y a 84 600 unidades en 1991. La cuota de mercado del sector económico de la Comunidad fue descendiendo tal como se indica: 84 % en 1988; 75 % en 1989; 72 %, en 1990 y 62 %, en 1991.

###### c) Evolución de los precios

- (36) Los precios del sector económico comunitario descendieron entre 1988 y 1991 en aproximadamente un 6 % sobre la base de una media ponderada y ello a pesar de que los costes aumentaban.

## d) Beneficios

- (37) La Comisión averiguó que, en conjunto, el sector económico comunitario había registrado pérdidas en las ventas en la Comunidad desde 1988. La aparente mejora experimentada de 1990 a 1991, es decir, la reducción de las pérdidas en el volumen de ventas sobre la base de una media ponderada de un 5,5 % a un 1 %, se debía simplemente al cierre en 1990 de un productor de la Comunidad que había registrado considerables pérdidas desde 1988 hasta el momento del cierre.

## e) Empleo e inversión

- (38) Entre 1988 y 1991, el sector económico de la Comunidad suprimió 378 puestos de trabajo, el 25 % de su mano de obra. Se redujeron las inversiones y se cerraron dos fábricas.

## f) Existencias

- (39) Las existencias permanecieron en un nivel constantemente alto entre 1988 y 1991. La escasa reducción aparente en 1990 se debía al cierre de un productor comunitario, ese año.

## 2.3. Conclusiones

- (40) En conclusión: la Comisión considera que el sector económico comunitario sufrió un perjuicio importante, consistente principalmente en pérdidas financieras persistentes, una baja de la cuota de mercado, reducciones del empleo y un descenso de la inversión. Los productores comunitarios se vieron forzados a reducir su producción o a cerrar sus fábricas.

## 3. Causalidad del perjuicio

## 3.1. Efectos de las importaciones objeto de dumping

- (41) Al examinar la causa del importante perjuicio sufrido por el sector económico de la Comunidad, la Comisión averiguó que el aumento de importaciones objeto de dumping procedentes de Corea y de Singapur coincidía con una importante pérdida de cuota de mercado, una erosión de los precios y una reducción de los beneficios para el sector económico comunitario.
- (42) La disminución de las cuotas de mercado entre 1988 y 1991, de un 84 % a un 62 % se produjo mientras el sector económico de la Comunidad era atacado por dos flancos. Por una parte, sufría los efectos de las importaciones objeto de dumping procedentes de Japón véase el Reglamento (CEE) nº 993/93 del Consejo<sup>(1)</sup>, especialmente en la gama de los modelos medios y superiores de REWS y, por otra parte, tenía que hacer frente a la rápida penetración de las importaciones objeto de

dumping de Corea y Singapur, especialmente en los modelos inferiores, cuya cuota de mercado aumentó durante el mismo período desde un 2 % a cerca de un 11 %.

- (43) Esta situación se agravó por el hecho de que las importaciones objeto de dumping se vendían en un mercado abierto y transparente en el que los precios eran bien conocidos. La elasticidad de precios, combinada con un considerable subcotización de precios debida al dumping, tenía por tanto un efecto claro en los volúmenes de ventas y en los resultados de beneficios y pérdidas del sector económico comunitario.

- (44) La investigación demostró, por lo que se refiere a los exportadores, un descenso general de los precios de 1988 a 1991 de un 4 % sobre una base media ponderada. Los productores de la Comunidad tuvieron que ajustar sus precios para adaptarse a esta tendencia a la baja. Además, la subcotización de precios estaba generalizada y era constantemente practicada en el mercado comunitario por los exportadores de Corea y de Singapur.

- (45) Se ha averiguado al respecto que, en la parte inferior del mercado, los productores de Singapur y de Corea compiten en gran medida solamente en precio con productos de tecnología comparativamente estándar y sin diferencias importantes en las características y en la calidad. La aparición y la rápida penetración de las exportaciones de Singapur y de Corea en la Comunidad pudo, de este modo, no dejar de afectar negativamente a volumen de ventas, los precios de ventas, las cuotas de mercado y los beneficios del sector económico comunitario.

## 3.2. Otros factores

- (46) La Comisión también examinó si podrían otros factores distintos de las importaciones objeto de dumping haber sido responsables de que el sector económico comunitario no obtuviera unos beneficios razonables de sus ventas en la Comunidad.
- (47) A este respecto, un exportador alegó que los efectos del aumento del volumen y el precio reducido de las importaciones de REWS procedentes de otros países, especialmente de Japón, Taiwán y Turquía, han sido, cuando menos, responsables conjuntamente del perjuicio sufrido por el sector económico comunitario.
- (48) El Consejo ya ha comprobado (véase considerando 42) que muchas de las dificultades económicas experimentadas por el sector económico de la Comunidad de las REWS han sido causadas por las importaciones japonesas objeto de dumping. Sin embargo, esto no se contradice con la conclusión de que las importaciones de Singapur y Corea objeto de dumping también tuvieron una influencia importante en la situación de perjuicio del sector económico comunitario.

<sup>(1)</sup> DO nº L 104 de 29. 4. 1993, p. 4.

- (49) Por lo que se refiere a las importaciones de Taiwán, la Comisión averiguó que esas balanzas importadas son, en su mayoría, balanzas de contabilidad que no son similares al producto de que se trata.
- (50) Finalmente, se averiguó que no había habido importaciones procedentes de Turquía durante el período de la investigación.
- (51) La Comisión no encontró más factores que pudieran explicar la precaria situación económica del sector económico de la Comunidad. No había ni importaciones sustanciales, aparte de las ya mencionadas, ni había una contracción de la demanda entre 1990 y 1991.

### 3.3. Conclusión

- (52) Dadas las circunstancias, incluso teniendo en cuenta que las importaciones japonesas han contribuido también a la precaria situación del sector económico de la Comunidad, la Comisión ha llegado a la conclusión, a efectos de una determinación provisional, que las repercusiones de las importaciones de REWS originarias de Corea y de Singapur objeto de dumping, tomadas aisladamente, tienen que considerarse como una causa del perjuicio importante al sector económico de la Comunidad.

## E. INTERÉS COMUNITARIO

### Consideraciones generales

- (53) El objeto de los derechos antidumping, en general, es evitar el perjuicio y eliminar las distorsiones causadas por un comercio desleal con el fin de restablecer una situación de competencia abierta y justa. El restablecer esta situación es, en general, de interés para la Comunidad.
- (54) Para el sector económico de la Comunidad afectado, el Consejo, en los considerandos 94 a 98 del Reglamento (CEE) nº 993/93, relativo a Japón, ha establecido ya que los intereses de la Comunidad exigen una intervención. La Comisión no encontró ningún elemento que justificara el adoptar un enfoque diferente para el presente procedimiento.

## F. TIPO DE LOS DERECHOS

- (55) Con arreglo al apartado 3 del artículo 13 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, el importe del derecho necesario para evitar el perjuicio durante el subsiguiente procedimiento no podrá superar el margen de dumping ni el tipo necesario para hacer desaparecer el perjuicio, cualquiera que sea el inferior. Y dado que, en el caso presente, el nivel del perjuicio

(véase los considerandos 32 y 33 relativos a la subcotización de precios) supera el margen de dumping, éste debería servir de base por el derecho antidumping que habrá que imponer con carácter provisional.

- (56) En consecuencia, deberán imponerse los siguientes derechos:
- |  |         |
|--|---------|
| — Cas Corporation, Seul                        | 9,3 %,  |
| — Han Instrumentation Technology Co. Ltd, Seul | 7,2 %,  |
| — Dsecom Scales Manufacturing Co. Ltd, Seul    | 29,0 %, |
| — Teraoka Weigh-System PTE Ltd, Singapur       | 8,5 %.  |

- (57) En el caso de las empresas que no habían cooperado en la investigación, la Comisión consideró que el margen de dumping debería establecerse 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. Se estimó que los hechos establecidos durante la investigación eran los más razonables y que atribuir a esas empresas un derecho inferior a los márgenes de dumping más altos establecidos para las empresas que habían cooperado, a saber del 31 % para los productos originarios de Singapur y del 29 % para los productos originarios de Corea, supondría dar una prima a la falta de cooperación, que podía incitar a que se eludieran las medidas antidumping.

## G. DISPOSICIÓN FINAL

- (58) En interés de una administración bien llevada, debe fijarse un período dentro del cual las partes afectadas puedan dar a conocer sus opiniones por escrito y solicitar una audiencia. Además, debe declararse que todas las conclusiones hechas 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 balanzas electrónicas destinadas al comercio al por menor que incorporan un indicador digital del peso, precio unitario y precio por pagar, incluyan o no un medio de imprimir estos datos, correspondientes al Código NC 8423 81 50 (código Taric: 8423 81 50\*10) y originarias de la República de Corea y de Singapur.

2. El tipo del derecho aplicable a los precios franco frontera comunitario, antes del pago de derechos, será el siguiente :

a) Corea

Han Instrumentation Technology Co. Ltd, Seul (código adicional Taric 8700)	7,2 %,
Cas Corporation, Seul (código adicional Taric 8701)	9,3 %,
Todos los demás (código adicional Taric 8702)	29,0 % ;

b) Singapur

— Productos fabricados por :

Teraoka Weigh Systems PTE, Ltd (código adicional Taric 8703)	8,5 %,
Todos los demás (código adicional Taric 8704)	31,0 %.

3. Serán aplicables las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

4. El despacho a libre práctica en la Comunidad de los productos a que se hace referencia en el apartado 1 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) n° 2423/88, las partes interesadas podrán dar a conocer sus puntos de vista por escrito y solicitar ser oídas oralmente 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) n° 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 plazo.

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

Hecho en Bruselas, el 30 de abril de 1993.

*Por la Comisión*

Leon BRITTAN

*Miembro de la Comisión*