

REGLAMENTO (CE) N° 2140/97 DE LA COMISIÓN

de 30 de octubre de 1997

por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de máquinas de fax portátiles originarias de la República Popular de China, Japón, República de Corea, Malasia, Singapur, Taiwán y Tailandia

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) n° 384/96 del Consejo de 22 de diciembre de 1995, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 2331/96⁽²⁾, y en particular su artículo 7,

Previa consulta al Comité consultivo,

Considerando lo que sigue:

A. PROCEDIMIENTO

- (1) El 1 de febrero de 1997, la Comisión comunicó mediante un anuncio (en lo sucesivo denominado «anuncio de apertura») publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*⁽³⁾ el inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones en la Comunidad de máquinas de fax portátiles originarias de la República Popular de China (en lo sucesivo denominada China), Japón, República de Corea, Malasia, Singapur, Taiwán y Tailandia y abrió una investigación.
- (2) El procedimiento se inició a consecuencia de una denuncia presentada en diciembre de 1996 por Philips Personal Fax Elektronik Fabrik, Communications Systems, Wien-Microelectronics. El denunciante representaba una proporción importante de la producción comunitaria del producto similar. La denuncia incluía pruebas de dumping de dicho producto y del importante perjuicio derivado, lo que se consideró suficiente para justificar el inicio de un procedimiento.
- (3) La Comisión informó oficialmente a los productores/exportadores e importadores notoriamente afectados, así como a sus asociaciones, a los representantes de los países exportadores implicados y al denunciante, sobre el inicio del procedimiento. Se

dio a las partes interesadas la oportunidad de dar a conocer sus opiniones por escrito y de solicitar audiencia en el plazo establecido en el anuncio de apertura.

- (4) Varios productores/exportadores de los países implicados, así como los productores comunitarios, los usuarios comunitarios y los importadores dieron a conocer sus opiniones por escrito. Se concedió audiencia a todas las partes que así lo solicitaron dentro del plazo anteriormente mencionado y que indicaron que existían razones especiales por las que debía concedérseles.
- (5) La Comisión envió cuestionarios a los productores comunitarios, a las 37 empresas que figuraban en la denuncia como productores/exportadores del producto afectado, a todos los importadores notoriamente afectados y a todas las demás empresas que se dieron a conocer a la Comisión en el plazo marcado por el anuncio de apertura.
- (6) La Comisión recabó y verificó toda la información que estimó necesaria para efectuar una determinación preliminar de dumping, perjuicio e interés comunitario y realizó investigaciones en los locales de las siguientes empresas:
- a) Productores comunitarios
- Philips Personal Fax Elektronik Fabrik, Communications Systems, Wien-Microelectronics, Austria.
- b) Importadores
- Telecom Eireann, Irlanda
 - Telecom Finland
 - Kaukomarkkinat Oy, Finlandia
 - Ky Enestam, Finlandia
 - Telia, Suecia
 - Telecom Danmark A/S
 - Oki, Reino Unido
 - Canon, Países Bajos
 - Alcatel, Francia
 - Olivetti, Italia
 - British Telecom, Reino Unido
 - Triumph Adler, Alemania
 - Deutsche Telekom, Alemania.

⁽¹⁾ DO L 56 de 6. 3. 1996, p. 1.

⁽²⁾ DO L 317 de 6. 12. 1996, p. 1.

⁽³⁾ DO C 32 de 1. 2. 1997, p. 3.

c) Productores/exportadores

República de Corea

- Samsung Electronics Co. Ltd, Seúl
- Daewoo Telecom Ltd, Seúl
- Nixxo Telecom Co., Ltd, Seúl
- Tae II Media Co., Ltd, Seúl.

Japón

- Brother Industries, Ltd, Nagoya
- Tottori Sanyo Electric Co., Ltd, Tottori
- Murata Machinery, Ltd., Kioto, (productos originarios de China)
- Funai Electric Co., Ltd, Osaka, (productos originarios de China).

Taiwán

- Taiwan Telecommunication Industry Co., Ltd, Taipei
- Kinpo Electronics, Inc., Taipei
- Sampo Corporation, Taipei.

Singapur

- Matsushita Graphic Communication Systems (S) Pte., Ltd, Singapur
- Asia Matsushita Electric (S) Pte., Ltd, Singapur.

Tailandia

- Cal-Comp Electronics (Thailand) Co. Ltd, Bangkok.

Hong Kong (productos originarios de China)

- Highsonic Industrial Ltd., Hong Kong
- Murata Machinery (H.K.) Ltd, Hong Kong
- Sanyo Electronics (H.K.) Ltd, Hong Kong
- CCT Telecom Holdings Limited, Hong Kong.

- (7) La investigación sobre el dumping abarcó el período comprendido entre el 1 de enero de 1996 y el 31 de diciembre de 1996 (en lo sucesivo denominado el «período de investigación»). El examen del perjuicio abarcó el período desde 1993 hasta el final del período de investigación.

B. PRODUCTO CONSIDERADO Y PRODUCTO SIMILAR

- (8) El procedimiento se refiere a las máquinas de fax portátiles. Estas máquinas se utilizan fundamentalmente para la transmisión y recepción de documentos sobre papel por medio de una señal telefónica y se usan frecuentemente en el hogar o en trabajos de oficina y suelen incorporar posibilidades de comunicación adicionales. Además de las funciones de fax y teléfono y de las conexiones

para teléfonos o las conexiones sin hilos, pueden incluir o no una bandeja de papel y ofrecer una o más de las siguientes posibilidades: contestador automático mediante cinta o mediante un sistema digital, copiado e intercomunicación, siendo esta lista no exhaustiva.

A efectos de los resultados provisionales, se han distinguido las máquinas de fax portátiles de las destinadas a un uso profesional por su peso y tamaño. A efectos de la presente investigación sólo se consideran máquinas de fax portátiles las que pesen 5 kilos o menos y cuyas dimensiones sean iguales o inferiores a 470 mm de anchura, 450 mm de profundidad y 170 mm de altura. El peso y las dimensiones se medirán sin carga de papel ni de cualquier otro material consumible y sin ningún tipo de mecanismo de conexión inalámbrico.

- (9) Varias partes afectadas impugnaron esta definición del producto. Alegaron que era demasiado amplia y que podía, conforme progresa el desarrollo tecnológico, cubrir en el futuro a las máquinas de fax para uso profesional/empresarial.

La denuncia se refiere a las denominadas máquinas de fax portátiles. Por lo tanto, la mayoría del mercado total de faxes de la Comunidad no entra en este procedimiento, dado que las características de estas máquinas (alimentadores de documentos, instalaciones polivalentes) y sus dimensiones (más de 10 kg como media) aspiran claramente a un uso profesional. Además sólo las máquinas de fax para uso profesional utilizan actualmente técnicas de impresión como chorro de tinta y rayos láser.

- (10) A este respecto, hay que señalar que la Comisión se planteó si existía una manera más efectiva de definir el producto. Sin embargo, de momento, no se encontró ninguna alternativa concluyente. A efectos de los resultados provisionales se decidió por lo tanto que una definición basada tanto en el peso como en las dimensiones de la máquina era la mejor opción, que ofrecía la ventaja de tener la claridad y la certeza necesarias para realizar la investigación y aplicar de manera efectiva los derechos que puedan imponerse. El problema de la definición del producto se investigará más profundamente, y en especial las prestaciones y la técnica de impresión, teniendo en cuenta la percepción del consumidor. En lo que respecta, en concreto, a máquinas de fax que utilizan técnicas de impresión por chorro de tinta o por rayos láser, y dados los argumentos expuestos por las partes interesadas y el hecho de que, en la actualidad, las máquinas de fax que usan dichas técnicas se orientan sólo hacia un uso profesional se considera apropiado excluirlas de la aplicación del derecho antidumping provisional.

- (11) La Comisión concluyó que las máquinas de fax portátiles producidas por la industria de la Comunidad y vendidas en el mercado comunitario, así

como las máquinas de fax portátiles producidas en China, Japón, República de Corea, Malasia, Singapur, Taiwán y Tailandia eran similares o comparables.

Dado que no existían diferencias en las características y aplicaciones básicas de los diversos modelos de máquinas de fax portátiles, los servicios de la Comisión concluyeron que las máquinas de fax portátiles vendidas en el mercado interior de los países exportadores y los modelos exportados a la Comunidad eran productos similares a efectos del apartado 4 del artículo 1 del Reglamento (CE) n° 384/96 (en lo sucesivo el «Reglamento de base»). También se comprobó que las máquinas de fax exportadas de China a la Comunidad y las vendidas en el mercado interior de la República de Corea, que sirvió de país análogo, eran semejantes.

C. DUMPING

1. Nivel de cooperación

- (12) El nivel de cooperación de los productores/exportadores en este procedimiento fue particularmente bajo en Malasia, Tailandia, Taiwán, Japón y China, dado que el volumen de exportación a la Comunidad de los productores exportadores que cooperaron representaba un pequeño porcentaje de las exportaciones totales de los países implicados.
- (13) La información facilitada por los productores/exportadores que cooperaron fue verificada y en la mayoría de los casos fue tenida en cuenta. Sin embargo, en algunos casos las investigaciones llevadas a cabo sobre el terreno revelaron que parte de la información era inexacta, insustancial o insuficiente y por lo tanto no pudo tenerse en cuenta. En estas situaciones la Comisión no hizo uso de dicha información, sino que utilizó en su lugar los datos disponibles, de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base.

2. Países con economía de mercado

a) Método general

a.1) Valor normal

- (14) En cuanto a la determinación del valor normal para los países con economía de mercado, la Comisión estableció primero, para cada productor/exportador, si el total de sus ventas nacionales de máquinas de fax portátiles eran representativas en comparación con el total de sus ventas de exportación hacia la Comunidad. De conformidad con el apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base, las ventas inte-

riores se consideraron representativas cuando el volumen total de ventas interiores de cada empresa productora era por lo menos igual al 5 % del volumen total de sus ventas por exportación a la Comunidad.

- (15) La Comisión estableció posteriormente los modelos de máquinas de fax portátiles vendidos en el mercado nacional por las empresas que tenían unas ventas representativas en el mercado nacional que podían considerarse idénticas o directamente comparables a los modelos vendidos para su exportación a la Comunidad.
- (16) Para cada uno de los modelos vendidos por los productores/exportadores en sus mercados interiores y para los que se concluyó que eran comparables a modelos vendidos para su exportación a la Comunidad, la Comisión estableció si las ventas interiores eran suficientemente representativas, a efectos del apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base. Se consideró que las ventas interiores de un modelo particular eran suficientemente representativas cuando el número total de máquinas de fax portátiles de ese modelo vendido en el mercado nacional durante el período de investigación representaba el 5 % o más del número total de máquinas de fax portátiles del modelo comparable vendido para su exportación a la Comunidad.
- (17) La Comisión examinó finalmente si podía considerarse que las ventas interiores de cada modelo se habían realizado en el curso de operaciones comerciales normales, estableciendo la proporción de ventas rentables del modelo en cuestión. En los casos en que el número de máquinas de fax portátiles vendidas a un precio neto de venta igual o superior al coste calculado de la producción (las ventas rentables) representaba el 80 % o más del volumen total de ventas, el valor normal se basó en el precio interno real, calculado como media ponderada de los precios de todas las ventas interiores realizadas durante el período de investigación, fueran o no rentables estas ventas. En los casos en que el volumen de ventas rentables de máquinas de fax portátiles representaba menos del 80 % pero más del 10 % del volumen total de las ventas, el valor normal se basó en el precio interno real, calculado como la media ponderada de las ventas rentables únicamente.
- (18) En los casos en que el volumen de ventas rentables de máquinas de fax portátiles representaba menos del 10 % del volumen total de las ventas, se consideró que este modelo particular se vendía en cantidades insuficientes para que el precio interno proporcionara una base apropiada para el valor normal.

- (19) Cuando se cumplían los requisitos establecidos en los considerandos 14 a 17, el valor normal se calculó para cada modelo sobre la base de los precios pagados o por pagar, en el curso de operaciones comerciales normales, por clientes independientes en el mercado interior del país exportador, según lo establecido en el apartado 1 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (20) Cuando no pudieron utilizarse los precios internos de un modelo particular vendido por un productor, hubo de utilizarse el valor normal calculado con preferencia a los precios internos de otros productores/exportadores, dado el número de modelos y la variedad de factores que debían considerarse al evaluar un modelo concreto producido por una empresa en particular (por ejemplo diversas características o funciones). La utilización de los precios internos de otras empresas habría significado en este caso realizar numerosos ajustes, la mayoría de los cuales habrían de basarse en estimaciones.

Por lo tanto, de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base, el valor normal se calculó añadiendo a los costes de fabricación de los modelos exportados, ajustados cuando se consideró necesario, un porcentaje razonable por gastos de venta, generales y administrativos y un margen razonable de beneficio. Con este fin, la Comisión examinó si los gastos de venta, generales y administrativos en que se había incurrido y el beneficio realizado por cada uno de los productores/exportadores implicados en el mercado interior constituían datos fiables. Los gastos de venta, generales y administrativos nacionales reales se consideraron fiables cuando el volumen de ventas en el mercado nacional de la empresa correspondiente podía considerarse representativo (véase el considerando 16).

El margen de beneficio real en el mercado nacional se utilizó cuando el número de máquinas de fax portátiles vendidas a un precio de venta neto superior al coste calculado de producción representaba más del 10 % del volumen total de ventas en el mercado nacional de la empresa correspondiente. Cuando no se cumplía este criterio, para cada uno de los países exportadores se utilizó la media ponderada de los márgenes de beneficio de las otras empresas.

a.2) Precio de exportación

- (21) En todos los casos en que las exportaciones de máquinas de fax portátiles se realizaban a clientes independientes de la Comunidad, el precio de exportación se estableció de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base,

es decir, sobre la base de los precios de exportación realmente pagados o por pagar.

- (22) Sin embargo, en algunos casos se consideró que el precio de exportación no era fiable dado que la venta se realizaba a una parte relacionada. En esos casos el precio de exportación se calculó de conformidad con el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base, es decir sobre la base del precio al que se revendieron los productos importados a un comprador independiente.
- (23) En estos casos, se realizaron ajustes para todos los costes en que se había incurrido entre la importación y la reventa, así como para el margen de beneficio, para establecer un precio de exportación fiable, en la frontera de la Comunidad.
- (24) El margen de beneficio se calculó provisionalmente en un 5 %, lo cual se consideró una valoración conservadora para el sector según la información que proporcionaron los importadores independientes de la Comunidad relativa a la determinación de su margen de beneficio.

a.3) Comparación

- (25) Con el fin de garantizar una comparación equánime entre el valor normal y el precio de exportación, se tuvieron en cuenta las diferencias que afectaban a la comparabilidad de los precios, realizando los ajustes oportunos, de conformidad con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (26) Por consiguiente, se tuvieron en cuenta las diferencias en los gravámenes por importación, transporte, seguro, gastos de manipulación, gastos de embalaje, crédito, descuentos y garantía cuando era aplicable y justificado, es decir cuando se efectuó una reclamación dentro de los plazos establecidos para este fin, y cuando la parte afectada podía demostrar el efecto de cualquier supuesta diferencia en los precios y en la comparabilidad de los mismos.

a.4) Margen de dumping

a.4.1) Margen de dumping en las empresas investigadas

- (27) Con arreglo al apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, se comparó normalmente el valor normal ponderado por tipos con el precio de exportación ponderado. Sin embargo, siempre que se comprobó que existía un modelo de precios de exportación que difería perceptiblemente entre diversos compradores, regiones o plazos y que la comparación anteriormente mencionada no reflejaba el nivel total de dumping practicado, se comparó el valor normal ponderado con los precios de todas las transacciones de exportación individuales a la Comunidad.

a.4.2) Margen de dumping para las empresas que no cooperaron

- (28) Para las empresas que no cooperaron, se determinó un margen de dumping «residual» de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base, sobre la base de los datos disponibles. Teniendo en cuenta el bajo nivel general de cooperación se decidió adoptar el siguiente planteamiento:

Para cada uno de los países exportadores, se seleccionó la empresa con el mayor margen de dumping y se determinó el modelo con el mayor nivel de dumping, producido y vendido por esta empresa en cantidades significativas. El margen de dumping residual se determinó sobre la base del margen medio ponderado establecido para ese modelo, expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria. La Comisión consideró que éste era el método más apropiado para no beneficiar la falta de cooperación.

b) *República de Corea*

- (29) Cuatro empresas respondieron al cuestionario para productores/exportadores.

b.1) Valor normal

- (30) Sobre la base del método mencionado anteriormente en el considerando 19, fue posible, para diecinueve modelos vendidos para su exportación a la Comunidad, establecer el valor normal sobre la base del precio interno de modelos comparables de conformidad con el apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (31) Para los demás modelos vendidos para su exportación a la Comunidad, hubo que calcular el valor normal, como figura en el considerando 20.
- (32) Para una de las empresas coreanas se comprobó que la información proporcionada relativa al coste de producción de las máquinas vendidas en el mercado interior contenía importantes inconsistencias. Se decidió por lo tanto utilizar parcialmente los datos disponibles para evaluar su valor normal, según lo explicado anteriormente en el considerando 13. Con este fin, se aplicó la información recogida y verificada sobre el terreno.

b.2) Precio de exportación

- (33) Todas las ventas de máquinas de fax realizadas por dos de las empresas y algunas ventas realizadas por las otras dos empresas en el mercado comunitario se hicieron a importadores independientes de la Comunidad. Por lo tanto, el precio de exportación se calculó por referencia a los precios realmente pagados o por pagar.
- (34) Los precios de exportación de las ventas realizadas por las dos empresas a través de los importadores relacionados se calcularon sobre la base del precio

pagado o por pagar por el primer cliente independiente por el producto afectado, menos los costes de importación, gastos de venta, generales y administrativos y una cantidad razonable para el beneficio, según lo establecido en los considerandos 22 a 24.

- (35) La Comisión encontró durante la investigación sobre el terreno que no se había informado de todas las ventas por exportación de una empresa a la Comunidad. El exportador vendió máquinas de fax para su exportación a la Comunidad a través de un tercero en Hong Kong, pero omitió informar sobre estas ventas. Dado que la Comisión no pudo establecer la importancia de estas transacciones, se decidió aplicar el artículo 18 del Reglamento de base y estimar que estas transacciones suponen un 10 % del total de las ventas por exportación a la Comunidad. El mayor margen de dumping encontrado para un modelo vendido por esta empresa a clientes no relacionados se atribuyó a estas ventas.

b.3) Comparación

- (36) Se realizaron ajustes por las diferencias en el transporte, seguro, gastos de manipulación, gastos de embalaje, crédito, descuentos y garantía cuando se consideró aplicable y justificado.
- (37) Todas las empresas reclamaron un ajuste por los gravámenes a la importación. Teniendo en cuenta que las empresas calcularon su reclamación sobre una media para todos los productos y al no demostrar la relación entre el derecho pagado y el modelo específico de máquina de fax afectado, se rechazó la solicitud de ajuste.
- (38) Tres empresas reclamaron un ajuste por fase comercial basándose en el hecho de que la comparabilidad de los precios se veía afectada por las diversas funciones de los compradores en los mercados nacionales y de exportación. Sin embargo, ninguna de ellas pudo demostrar una diferencia de importancia en su política de fijación de precios con respecto a los canales de venta supuestamente diferentes. Durante la investigación se comprobó que no se había hecho ninguna distinción entre los diversos niveles comerciales en el momento de decidir sobre los precios. Por lo tanto, dado que no había pruebas de que existiera una diferencia de fase comercial que afectara a la comparabilidad de los precios, no se concedió ningún ajuste a este respecto.
- (39) Todas las empresas reclamaron un ajuste por los gastos de crédito de las ventas en el mercado interior. El ajuste reclamado se realizó sobre la base de una cuenta abierta, sistema de pagos rotativos, sin que existan pruebas de un acuerdo entre el proveedor y el comprador del producto en el momento de la venta. Esta solicitud se rechazó porque, de conformidad con la letra g) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, sólo

puede realizarse un ajuste por el número de días acordados en el momento de la venta, ya que sólo puede considerarse incluido en el precio el coste de ese número de días.

b.4) Margen de dumping

(40) Como establece el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, la comparación se realizó sobre la base de un valor normal ponderado a un precio de exportación ponderado para todas las empresas.

(41) La comparación, según lo descrito anteriormente en el considerando 27, muestra la existencia de dumping para todos los productores que cooperaron totalmente con la Comisión. Los márgenes de dumping provisionales expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria son los siguientes:

— Samsung Electronics Co. Ltd, Seúl	24,5 %
— Daewoo Telecom Ltd, Seúl	13,2 %
— Nixxo Telecom Co., Ltd, Seúl	10,0 %
— Tae Il Media Co., Ltd, Seúl	9,2 %

(42) Para las empresas que no cooperaron, hubo que evaluar el margen de dumping residual provisional sobre la base de la información disponible, como figura en el considerando 28. Expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria, el margen residual es del 33,8 %.

c) Japón

(43) En total, respondieron al cuestionario y fueron investigadas dos empresas con producción en Japón.

c.1) Valor normal

(44) Tras evaluar la representatividad de las ventas interiores, la comparabilidad de los tipos y su representatividad específica, y tras realizar el curso ordinario de la prueba comercial, según lo explicado anteriormente en la sección a.1), la Comisión calculó los valores normales sobre la base de los precios internos reales en todos los casos para una de las empresas y en un caso para la otra empresa, de conformidad con el apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base.

(45) En todos los demás casos, hubo que calcular el valor normal, de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base, sobre la base de un valor calculado para los productos exportados a la Comunidad. El valor normal calculado se estableció con arreglo a lo explicado en el considerando 20. A los costes de fabricación de los tipos exportados de la empresa afectada, se añadieron los gastos de venta, generales y administrativos y un margen de beneficio en el mercado nacional. Para calcular el valor normal en el caso de las empresas que no tenían suficientes ventas rentables, se aplicó el margen de beneficio encontrado para una de las empresas.

c.2) Precio de exportación

(46) Todas las ventas de máquinas de fax portátiles realizadas por las empresas japonesas en el mercado comunitario fueron hechas a importadores relacionados de la Comunidad. Con arreglo a ello, se calculó en todos los casos el precio de exportación para las empresas.

c.3) Comparación

(47) Se realizaron ajustes por diferencias en el transporte, gastos de embalaje, cargas, costes de crédito y comisiones cuando se consideró aplicable y justificado.

(48) Las dos empresas japonesas reclamaron un ajuste por las diferencias de las características físicas entre las máquinas de fax vendidas en Japón y las exportadas a la Comunidad. Considerando que la alegación de esta supuesta diferencia no se justificaba por la diferencia en el valor de mercado, con arreglo a la letra a) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, se decidió provisionalmente desatender las alegaciones por las diferencias físicas en base a lo anterior.

(49) Las dos empresas reclamaron un ajuste por las diferencias de fase comercial, basándose en el hecho de que el precio de exportación recalculado estaría en una fase comercial distinta del valor normal.

La alegación no pudo aceptarse porque los exportadores implicados no pudieron demostrar que el precio de exportación calculado estaba en una fase comercial distinta del valor normal y que esta diferencia afectaba a la comparabilidad de los precios con arreglo a la letra d) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base. Hay que indicar que estas empresas no pudieron demostrar ninguna consecuencia sobre los precios provocada por esta situación.

(50) Ambas empresas reclamaron también ajustes por otros factores tales como sueldos de los vendedores y otros costes o gastos por promoción relacionados, en caso de que se rechazara su alegación por fase comercial. De conformidad con la letra k) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, los productores/exportadores también pueden reclamar ajustes por las diferencias en otros factores no previstos en las letras a) a j) si se demostrara que afectan a la comparabilidad de los precios. Sin embargo, en el presente caso las empresas no proporcionaron ninguna prueba de que estos factores afectarían a la comparabilidad de los precios. La solicitud, por lo tanto, fue rechazada.

c.4) Margen de dumping

(51) La comparación, según lo descrito anteriormente en el considerando 27 muestra la existencia de dumping con respecto a las dos empresas. Como establece el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, se efectuó la comparación sobre la base de un valor normal ponderado con un precio de exportación ponderado para ambas empresas.

- (52) Los márgenes de dumping provisionales, expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria, son los siguientes:
- Brother Industries, Ltd., Nagoya 42,3 %
 - Tottori Sanyo Electric Co., Ltd., Tottori 109,4 %

- (53) Para las empresas que no cooperaron, hubo que evaluar el margen de dumping provisional sobre la base de los datos disponibles (véase el considerando 28). Expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria, el margen es del 121,6 %.

d) *Taiwán*

- (54) Cinco empresas taiwanesas respondieron al cuestionario para productores/exportadores. Tres empresas fueron investigadas.
- (55) Una empresa exportó presuntamente sólo cinco unidades (muestras), por lo que se consideró que no había participado en la exportación del producto afectado durante el período de investigación. Se informó por lo tanto a la empresa de su exclusión del procedimiento y, en ausencia de cualquier comentario al respecto, no fue investigada.

d.1) Falta de cooperación

- (56) Se consideró que dos empresas taiwanesas no habían cooperado.

Una empresa proporcionó una contestación sustancialmente incompleta al cuestionario lo que impidió que se llevara a cabo un cálculo de dumping. No respondió a la carta de carencias y posteriormente no se sometió a una verificación sobre el terreno.

Una segunda empresa respondió al cuestionario de la Comisión que, a pesar de varias deficiencias, al parecer contenía suficiente información para permitir un cálculo provisional y justificar una verificación sobre el terreno. Sin embargo, durante la verificación sobre el terreno se puso de manifiesto que no pudieron comprobarse importantes modificaciones que se presentaron durante la visita y dificultaron indebidamente que se llegara a unas conclusiones razonablemente exactas. Asimismo, no se presentó una parte de la información que faltaba en la contestación, a pesar de haber realizado diversas peticiones.

Se informó a ambas empresas de la aplicación de los datos disponibles, de conformidad con el apartado 4 del artículo 18 del Reglamento de base.

- (57) Al iniciarse las verificaciones sobre el terreno, todos los productores/exportadores taiwaneses que fueron

investigados presentaron modificaciones importantes a sus contestaciones a los cuestionarios, ignorando con ello los plazos establecidos por la Comisión en los mismos, las cartas de carencias y las cartas de verificación previa.

Este tipo de acción impide que la Comisión lleve a cabo una investigación apropiada e impone una carga adicional en lo referente a la verificación dentro de los plazos establecidos. Por otra parte, aceptar esta conducta pondría a otras empresas que respetaron los plazos en una injusta desventaja.

Se decidió por lo tanto no tener en cuenta ningún cambio sustancial con respecto a la respuesta del cuestionario que debía ser conocido por los productores en el momento de la presentación de la contestación original y que no se presentó hasta el momento hasta que se realizó la investigación sobre el terreno, y aplicar el artículo 18 del Reglamento de base a las secciones pertinentes.

d.2) Valor normal

- (58) Después de evaluar la representatividad de las ventas interiores, la comparabilidad de los tipos y su representatividad específica, y tras efectuar de forma ordinaria la prueba comercial, según lo explicado anteriormente en la sección a.1), la Comisión concluyó que, en el caso de dos empresas, el valor normal para nueve modelos podía basarse en el precio interno real, de conformidad con el apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base.

- (59) Para los demás modelos vendidos para su exportación a la Comunidad por las dos empresas, hubo que calcular el valor normal, de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base, sobre la base de un valor calculado para los productores exportados a la Comunidad. Se estableció el valor normal calculado por tipo según lo explicado en el considerando 20.

d.3) Precio de exportación

- (60) Todas las exportaciones de máquinas de fax portátiles a la Comunidad por las dos empresas que cooperaron se realizaron directamente a clientes independientes. Por lo tanto, el precio de exportación se calculó por referencia a los precios realmente pagados o por pagar, de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base.

d.4) Comparación

- (61) Cuando se consideró aplicable y justificado, se realizaron ajustes por diferencias en los gravámenes a la importación, transporte y seguro, gastos de embalaje, costes de crédito y comisiones.

- (62) Uno de los exportadores solicitó que se realizaran ajustes específicos deduciendo del valor normal los sueldos de los vendedores, los gastos de publicidad y el alquiler. Sin embargo, la empresa no pudo mostrar ningún efecto sobre la comparabilidad de los precios, como requiere la letra k del apartado 10 del Reglamento de base.

Aunque la empresa reconoció que no podía probar ninguna diferencia de precio, declaró sin embargo que su alegación se basaba en las diferencias en las funciones desempeñadas en los mercados nacional y de exportación que se reflejaban en diversos gastos de venta, generales y administrativos para cada uno de estos mercados. Sin embargo, la empresa no demostró que existieran estas diferencias de funciones ni que afectaran a la comparabilidad de los precios. La alegación fue, por lo tanto, rechazada.

d.5) Margen de dumping

- (63) La comparación del valor normal ponderado con el precio de exportación ponderado, según lo descrito anteriormente en el considerando 27, demuestra la existencia de dumping en el caso de las dos empresas. Los márgenes de dumping provisionales expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria son los siguientes:

— Kinpo Electronics, Inc., Taipei	6,0 %
— Sampo Corporation, Taipei	56,2 %.

- (64) Para las demás empresas, hubo que evaluar el margen de dumping provisional sobre la base de la información disponible (véase el considerando 28). Expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria, el margen es del 60,8 %.

e) Singapur

- (65) Dos empresas (un productor y un comerciante) que pertenecían a la misma entidad económica respondieron al cuestionario y fueron posteriormente investigadas.

e.1) Valor normal

- (66) Los resultados sobre el terreno revalaron una falta de cooperación parcial por parte del exportador de Singapur porque la empresa no informó de un considerable número de transacciones nacionales. De conformidad con el apartado 1 del artículo 18 del Reglamento de base, se incluyeron las ventas interiores no indicadas en la respuesta al cuestionario con el fin de evaluar el valor normal al nivel de los precios más altos de los modelos comparables que se habían indicado.

e.2) Precio de exportación

- (67) Las exportaciones por parte de la empresa fueron realizadas tanto directamente a los importadores

independientes de la Comunidad como a los importadores relacionados. En el primer caso los precios de exportación fueron establecidos, de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base, por referencia a los precios pagados o por pagar por el producto afectado vendido para su exportación a la Comunidad.

- (68) El precio de exportación de las ventas realizadas a través de un importador relacionado se calculó deduciendo del precio de reventa al primer cliente independiente todos los costes en que se había incurrido entre la importación y la reventa y un margen de beneficio razonable, de conformidad con el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base.

e.3) Comparación

- (69) Se realizaron ajustes por diferencias en el transporte, las comisiones, gastos de embalaje, gastos de manipulación y costes de crédito cuando se consideró aplicable y justificado.

- (70) El productor/exportador solicitó un ajuste para descuentos concedidos, dado que presuntamente se dieron varias máquinas de fax de forma gratuita a un cliente nacional, basándose en un acuerdo verbal, para compensar una reducción de los precios de mercado de determinadas máquinas de fax que este cliente tenía presuntamente en sus existencias. Asimismo, por el mismo motivo, pueden haberse concedido determinadas reducciones de precio. La empresa no demostró que se hubieran vendido estas máquinas durante el período de investigación o que esta clase de ayuda fuera reconocida por ambas partes en el momento de la venta. Por lo tanto, fue rechazada la alegación.

- (71) La empresa reclamó un ajuste por las diferencias de fase comercial, basándose en que el precio de exportación recalculado estaría en una fase comercial diferente del valor normal.

No se pudo aceptar esta alegación porque el exportador implicado no demostró que el precio de exportación calculado estuviera en una fase comercial diferente del valor normal y que esta diferencia afectara a la comparabilidad de los precios, de acuerdo con la letra d) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base.

- (72) El exportador solicitó alternativamente que, en caso de que no se concediera un ajuste por fase comercial, se dedujeran del valor normal otros ajustes específicos tales como los concedidos con respecto a los sueldos de los vendedores, gastos de publicidad, etc.

De conformidad con la letra k) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, los productores/exportadores también pueden reclamar ajustes por las diferencias en otros factores no previstos en las letras a) a j) si se demuestra que afectan a la comparabilidad de los precios. Sin embargo, en el

presente caso las empresas no facilitaron pruebas de que estos factores afectaran a la comparabilidad de los precios. La alegación fue, por lo tanto, rechazada.

- (73) El productor/exportador pagó ciertas comisiones a empresas relacionadas de Japón, presuntamente como compensación por la participación de estas empresas en la comercialización del producto afectado. Se reclamó la cantidad total de estas comisiones como ajuste.

Se verificó sobre el terreno que las comisiones pagadas a Japón por las ventas interiores constituían simples transferencias internas de efectivo, puesto que no podía establecerse la participación de las empresas relacionadas japonesas en las ventas interiores. Se decidió por lo tanto desatender esta solicitud.

e.4) Margen de dumping

- (74) La comparación del valor normal ponderado con el precio de exportación ponderado muestra la existencia de dumping con respecto a la empresa investigada. El margen de dumping provisional expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria es el siguiente:

— Matsushita Graphic Communication Systems (S) Pte., Ltd, Singapur 26,5 %.

- (75) Para las empresas que no cooperaron, hubo que evaluar el margen de dumping provisional sobre la base de la información disponible (véase el considerando 28). Expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria, el margen es del 64,3 %.

f) Tailandia

- (76) Sólo una empresa tailandesa cooperó con la investigación de la Comisión. Esta empresa está relacionada con uno de los productores/exportadores taiwaneses que cooperaron.

f.1) Valor normal

- (77) El único productor que cooperó no había realizado ninguna venta del producto afectado en su mercado interior durante el período de investigación. Por lo tanto, el valor normal para este productor se calculó de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base.

Dado que no se disponía de información relativa a las ventas del producto similar realizadas por otros productores o de ventas realizadas en el mismo sector empresarial para el mercado interior, la Comisión consideró que los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio que se debían utilizar para calcular el valor normal deberían establecerse a partir de «una base razonable» como se

establece en la letra c) del apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base. Con este fin, y teniendo en cuenta la ausencia de cualquier otra información fiable sobre el mercado tailandés, se consideró apropiado utilizar los gastos medios de venta, generales y administrativos y el beneficio en el mercado nacional, establecidos en las ventas rentables en Taiwán. La utilización de los gastos de venta, generales y administrativos y de los beneficios, taiwaneses parecían apropiados dado que una de las principales empresas taiwanesas es propietaria de una parte del productor tailandés, y Taiwán es un amplio mercado donde los operadores económicos implicados actúan en un entorno competitivo.

f.2) Precio de exportación

- (78) Todas las ventas de máquinas de fax portátiles realizadas por la empresa tailandesa en el mercado comunitario fueron hechas a través del productor/exportador relacionado de Taiwán, que posteriormente reexportó las mercancías. El precio de exportación se estableció sobre la base de los precios pagados o por pagar por clientes independientes en la Comunidad a la empresa taiwanesa, ya que se consideró que este precio era fiable dado que no afectaba a las relaciones intergrupos.

f.3) Comparación

- (79) Se realizaron ajustes por diferencias en el transporte, gastos de embalaje, cargas, costes de crédito y comisiones cuando se consideró aplicable y justificado.

- (80) Como ya se ha indicado, todas las exportaciones del productor tailandés fueron realizadas a través de su empresa relacionada de Taiwán. Se ha determinado que a causa de la relación entre las dos empresas, los precios cobrados por el productor tailandés no eran fiables. Para establecer un precio de exportación fiable de Tailandia a la Comunidad, se ajustó el precio cobrado de Taiwán a la Comunidad a un nivel ex-Tailandia. Dado que las funciones de la empresa taiwanesa relacionada pueden considerarse similares a las de un comerciante que cobra una comisión, se dedujo un ajuste del 5 % del precio al primer cliente independiente de la Comunidad. Se considera que esta cifra es razonable dado el grado de implicación de la empresa relacionada en las actividades de venta del productor tailandés.

f.4) Margen de dumping

- (81) La comparación del valor normal ponderado con el precio de exportación ponderado muestra la existencia de dumping con respecto a la empresa que cooperó. El margen de dumping provisional expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria es el siguiente:

— Cal-Comp Electronics (Thailand) Co. Ltd, Bangkok 9,9 %.

- (82) Para las empresas que no cooperaron, hubo que evaluar el margen de dumping provisional sobre la base de la información disponible. Expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria, el margen es del 22,0 %.

g) *Malasia*

g.1) Falta de cooperación

- (83) Ninguno de los productores/exportadores malasios cooperó en el presente procedimiento. En ausencia de cualquier información proporcionada por las empresas se evaluó el margen de dumping para todas las exportaciones originarias de Malasia sobre la base de los datos disponibles, de conformidad con el apartado 1 del artículo 18 del Reglamento de base.

g.2) Margen de dumping

- (84) Hubo que evaluar el margen de dumping provisional sobre la base de los datos disponibles. Dado que no se disponía de información que permitiera evaluar el nivel de dumping practicado por ningún productor/exportador malasio, se decidió utilizar el mayor margen de dumping encontrado para las empresas que cooperaron, es decir, el margen encontrado para uno de los exportadores japoneses, para no recompensar la falta de cooperación. Expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria, el margen es del 109,4 %.

3. Países sin economía de mercado

a) *La República Popular de China*

- (85) Cinco empresas fabricantes de máquinas de fax portátiles de origen chino cooperaron en este procedimiento. Cuatro de estas empresas vendieron sus productos a la Comunidad vía Hong Kong y se sometieron por lo tanto a una verificación sobre el terreno.
- (86) Salvo que se indique lo contrario, en lo sucesivo el método utilizado para evaluar el margen de dumping para China ha sido la anteriormente descrita en los considerandos 14 a 28, para los países con economía de mercado.

a.1) Elección de país análogo

- (87) Dado que China no es un país con economía de mercado, era necesario comparar los precios de exportación de los exportadores chinos con un valor normal establecido con respecto a un país tercero con economía de mercado. El denunciante sugirió Corea, que fue el país propuesto por la Comisión en el anuncio de apertura.

Para obtener un cuadro exacto de la competitividad de cada mercado interior, se decidió solicitar a las autoridades nacionales de los países exportadores con economía de mercado información relativa a las importaciones de máquinas de fax en estos

países. Asimismo, se llevó a cabo una investigación para establecer la posibilidad de utilizar valores normales de Estados Unidos. Ninguna de las empresas de Estados Unidos aceptó cooperar. También se tuvieron en cuenta los comentarios facilitados por las partes que se opusieron a la propuesta inicial, pero éstos o bien eran contradictorios con las conclusiones de la Comisión o se consideraron inadecuados para justificar una alternativa válida.

La Comisión finalmente consideró que Corea era un país tercero con economía de mercado apropiado para establecer el valor normal, de conformidad con el apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base, teniendo en cuenta el tamaño y desarrollo del mercado y el nivel de competencia que existía entre las diversas empresas relacionadas con el producto afectado. Las ventas en el mercado nacional coreano del producto afectado son representativas en comparación con las exportaciones chinas a la Comunidad. Por otra parte, la existencia de, al menos, cuatro productores presentes en el mercado interior asegura un grado razonable de competencia. Por último, habría que señalar que existe un volumen de importaciones de máquinas de fax a Corea de cierta importancia.

a.2) Trato individual

- (88) Las cinco empresas que cooperaron solicitaron el trato individual.
- (89) De conformidad con el apartado 5 del artículo 9 del Reglamento de base, es política de la Comisión calcular un derecho a nivel nacional para los países sin economía de mercado, excepto en los casos en que las empresas pueden demostrar un grado de independencia legal y efectiva comparable a la que prevalece en un país con economía de mercado y que justificaría que no se determinara un derecho único para todo el país. Con este fin, se enviaron a los exportadores preguntas detalladas relativas a la propiedad, la gestión, el control, la determinación de las políticas comerciales y empresariales.
- (90) Como consecuencia de ello, se decidió calcular los márgenes de dumping individuales de dos exportadores establecidos en Hong Kong relacionados con productores/exportadores japoneses que vendieron máquinas de fax portátiles de origen chino producidas por subcontratistas en China. Se encontró que los precios de exportación a la Comunidad y las políticas de comercialización venían determinadas por la oficina central japonesa, sin ninguna interferencia del Estado chino.
- (91) Las otras tres empresas que cooperaron, todas las cuales tenían un establecimiento en China, no pudieron probar de forma inequívoca que estaban libres de cualquier control legal o efectivo por parte de las autoridades del Estado, lo cual es típico para un país sin economía de mercado, por lo que se les atribuirá el margen calculado para toda China.

a.3) Valor normal

- (92) El valor normal para los exportadores chinos fue calculado sobre la base de los valores normales establecidos para las empresas coreanas que cooperaron (véanse los considerandos 30 y 31). En este contexto, los modelos coreanos utilizados eran los vendidos en el mercado interior, sobre los que se concluyó que tenían las mismas características que los modelos chinos exportados a la Comunidad.

a.4) Precio de exportación

- (93) Los procedimientos y métodos seguidos por la Comisión para evaluar el precio de exportación de los productos originarios de China fueron los mismos que se explicaron en los considerandos 21 a 24 para los países con economía de mercado.
- (94) Para las transacciones realizadas a través de importadores relacionados, los precios de exportación se calcularon sobre la base del precio pagado o por pagar por el primer cliente independiente del producto afectado, menos los gastos de venta, generales y administrativos y una cantidad razonable por beneficios, según lo explicado en el considerando 23. En ausencia de cualquier información representativa de importadores independientes de la Comunidad, el margen de beneficio se calculó provisionalmente en un 5 %.

a.5) Comparación

- (95) Se realizaron ajustes sobre el precio de exportación por los costes de crédito, transporte, embalaje y comisiones, cuando se consideró aplicable.
- (96) En cuanto al valor normal, todos los ajustes concedidos a los exportadores coreanos (véase el considerando 36) se dedujeron igualmente en el caso de China.
- (97) Todas las exportaciones de productos fabricados en China se vendieron a la Comunidad a través de empresas relacionadas en Hong Kong, Japón o Corea. Para establecer un precio de exportación fiable de China a la Comunidad, se ajustó el precio cobrado por las empresas relacionadas a un nivel ex-China. Dado que las actividades de las empresas relacionadas incluyen funciones similares a las de un comerciante, se realizó un ajuste, tanto sobre la base de los costes reales en los que incurren como en unas estimaciones razonables, para tener en cuenta el hecho de que las ventas se realizaron a través de estos terceros países.
- (98) Una empresa que vende solamente como fabricante de equipos originales a la Comunidad solicitó un ajuste por fase comercial. Sin embargo, la investigación en Corea demostró que no existían diferencias consistentes ni distintas en los precios en el mercado coreano entre la ventas de fabricantes de equipos originales y las ventas propias. La alegación fue, por lo tanto, rechazada.

a.6) Margen de dumping

- (99) Se comparó el valor normal ponderado por modelo, según lo determinado para Corea, con el precio de exportación ponderado, ambos debidamente ajustados.
- (100) La comparación demuestra la existencia de dumping.
- (101) Para otras exportaciones de China, la determinación del margen de dumping se basó en los márgenes de dumping encontrados para los otros tres exportadores que cooperaron, así como la información disponible (de Eurostat) sobre las exportaciones realizadas por las partes que no cooperaron.
- (102) El margen de dumping provisional para China, expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria es del 58,1 %.
- (103) Los márgenes de dumping provisionales para las empresas que recibieron provisionalmente el trato individual, expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria son los siguientes:
- Murata Machinery (HK) Ltd, Hong Kong, (productos originarios de China): 43,1 %
 - Highsonic Industrial Ltd, Hong Kong, (productos originarios de China): 45,6 %.

D. INDUSTRIA DE LA COMUNIDAD

- (104) El denunciante representa más del 25 % de la producción total del producto similar fabricado por la industria de la Comunidad. Segem, el otro productor comunitario de importancia, no se ha opuesto a la denuncia. En cuanto a algunas empresas relacionadas con los exportadores japoneses, productoras instaladas en la Comunidad, se tiene en cuenta su situación para la evaluación tanto de causalidad como del interés comunitario, pero están excluidos de la definición de industria de la Comunidad, ya que, dada la práctica seguida por las instituciones comunitarias, se considera que, a través de su relación con los productores/exportadores implicados, están protegidos contra los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping. Se considera, por lo tanto, que el denunciante representa a la industria de la Comunidad a efectos del apartado 1 del artículo 4 del Reglamento de base puesto que cumple los requisitos de la representatividad a efectos del apartado 4 del artículo 5 del mismo Reglamento.

E. PERJUICIO

1. Observaciones preliminares

- (105) Con el fin de establecer el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad, todos los elementos de

apreciación necesarios están basados tanto en los datos presentados por las partes interesadas, que se verificaron en el transcurso del procedimiento, como en los datos estadísticos.

2. Consumo comunitario

- (106) Dada la importante falta de cooperación de varios países exportadores implicados, de los operadores comunitarios relacionados con los países exportadores implicados, y del otro productor comunitario no denunciante (Sagem), hubo que establecer la determinación de consumo comunitario a partir de la información verificada presentada por la industria de la Comunidad y basándose en parte en la mejor información disponible. Sobre la base de estos datos, las cifras de consumo comunitarias fueron obtenidas añadiendo los volúmenes de importación de cada país exportador implicado a los volúmenes de ventas tanto del denunciante como del otro productor comunitario Sagem, así como de los otros productores comunitarios relacionados con los exportadores japoneses. Entre 1993 y el período de investigación puede observarse la siguiente tendencia: el consumo comunitario del producto afectado aumentó de 1 173 416 unidades en 1993 a 2 583 587 unidades al final del período de investigación, es decir un 120 %.

3. Factores y consideraciones relativas a las importaciones objeto de dumping

a) Acumulación

- (107) Tras la práctica seguida por las instituciones comunitarias, la Comisión examinó si el efecto de las importaciones de máquinas de fax portátiles de la República Popular de China, Japón, Corea, Malasia, Singapur, Taiwán y Tailandia con respecto a la industria de la Comunidad debía analizarse de forma acumulativa sobre la base de los criterios definidos en el apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base.
- (108) Se comprobó que los márgenes de dumping establecidos eran superiores al margen mínimo, que los volúmenes de importación eran significativos y que la cuota de mercado más baja de los países exportadores implicados era superior al 2 %, por lo tanto de cierta importancia. Asimismo, se considera que, en general, las máquinas de fax portátiles importadas de la República Popular de China, Japón, Corea, Malasia, Singapur, Taiwán y Tailandia son semejantes en todos los aspectos y se comercializan en la Comunidad dentro del mismo período, con un comportamiento similar de precio y de mercado. Estas importaciones compitieron entre sí y con el producto similar manufacturado por la industria de la Comunidad. En estas circunstancias

y de conformidad con la práctica normal de las instituciones comunitarias, se consideró apropiado acumular las importaciones procedentes de los países implicados.

b) Tendencia de las importaciones de los países exportadores implicados

b.1) Metodología

- (109) A este respecto, hay que poner de relieve que la industria de la Comunidad no se incorporó al mercado hasta 1991. Por esta razón, aumentó sus capacidades de producción en 1993, alcanzó su capacidad completa en 1994 y aumentó su capacidad de producción, volumen de ventas y cuotas de mercado de 1993 a 1994 a expensas de los exportadores de los países implicados. Sin embargo, en el período de 1994 a 1996, la industria de la Comunidad perdió cantidades considerables en cuanto a su volumen de ventas y a sus cuotas de mercado, mientras que los países exportadores implicados tuvieron unos aumentos muy significativos en todos los aspectos.
- (110) Por lo tanto, con el fin de analizar el perjuicio y la causalidad del perjuicio, hay que distinguir los períodos diferentes: de 1993 a 1994 y de 1994 al período de investigación.

b.2) Volumen, cuotas de mercado y precios medios

- (111) De 1993 a 1994, los países exportadores implicados, aunque sus cuotas de mercado disminuyeron 12,4 puntos (del 65,3 % al 52,9 %), aumentaron su volumen de exportación a la Comunidad en un 27,8 % (de 765 836 unidades a 978 604 unidades). En comparación, el consumo comunitario subió un 57,7 %.
- (112) Entre 1994 y el período de investigación, el volumen de las importaciones de los países exportadores implicados aumentó un 72,7 % (de 978 604 a 1 690 241 unidades), mientras que sus cuotas de mercado aumentaron 12,5 puntos (del 52,9 % al 65,4 %). En comparación, el consumo comunitario en este período aumentó un 39,6 %.
- (113) La tendencia global para el período que va de 1993 al final del período de investigación muestra que los volúmenes de importación de los países exportadores implicados han aumentado un 120 %.
- (114) La tendencia de los precios de importación de los exportadores que cooperaron muestra que los precios medios de importación disminuyeron un 11 % entre 1993 y 1994, un 20,5 % (de 1994 a 1995) y un 7,1 % (de 1995 al período de investigación). La disminución global de los precios entre 1993 y el período de investigación fue de un 34,3 % y de 1994 al período de investigación fue de un 26,2 %.

Estas cifras demuestran que los exportadores han recuperado, incluso en una proporción mayor, el volumen de las importaciones y las cuotas de mercado que habían perdido inicialmente debido a la entrada en el mercado de la industria de la Comunidad.

b.3) Subcotización de precios

(115) La Comisión examinó si las exportaciones en la Comunidad del producto afectado de todos los países exportadores implicados se efectuaban a unos precios que subcotizaban los precios de la industria de la Comunidad durante el período de investigación.

(116) Para establecer una comparación ecuánime y posible entre los precios de las importaciones y los precios de venta de la industria de la Comunidad, hubo que encontrar unos criterios distintivos entre todos los diferentes modelos del producto afectado de forma que pudieran ser clasificados en diferentes categorías.

Se concluyó que tres características eran las más apropiadas para distinguir entre los modelos: la grabadora, el contestador y el teléfono. Sobre esta base, se determinaron ocho categorías distintas de modelos de máquinas de fax portátiles. La comparación se estableció solamente entre los productos que tenían las mismas características.

(117) La Comisión efectuó una comparación modelo por modelo, a la misma fase comercial, entre los precios de ventas de la industria de la Comunidad y los primeros clientes independientes, ajustados al nivel de almacén, tanto con los precios de venta de los modelos exportados (a un nivel cif en la frontera comunitaria incluidos los derechos de aduana) como con los precios de venta de los importadores relacionados de la Comunidad (también ajustados al nivel de almacén). La investigación llevada a cabo ha establecido que los precios de los faxes personales originarios de China, Japón, Corea, Malasia, Singapur, Taiwán y Tailandia eran perceptiblemente inferiores a los precios cobrados por la industria de la Comunidad durante el período de investigación. Efectivamente, existía una importante subcotización de precios. Los márgenes de subcotización ponderados por exportador variaban entre un 5,1 % y un 21 %.

4. Situación de la industria de la Comunidad

(118) Dada la inversión realizada en 1993, la industria de la Comunidad, entre 1993 y 1994, aumentó su volumen de ventas un 140 % y sus cuotas de mercado en aproximadamente nueve puntos. Por comparación, el consumo comunitario (en unidades) aumentó un 57 % en el mismo período.

(119) Por otra parte, de 1994 al período de investigación, el volumen de ventas de la industria de la Comunidad disminuyó un 14,7 % y su cuota de mercado descendió unos nueve puntos, mientras que el consumo comunitario aumentó un 39,6 % en el mismo período.

(120) Por lo tanto, la cantidad producida (en unidades), que aumentó un 158 % de 1993 a 1994, disminuyó posteriormente un 16,6 % de 1994 al período de investigación.

(121) La utilización de la capacidad de producción disminuyó un 33,1 % entre 1993 y el período de investigación.

(122) Los precios medios de venta de la industria de la Comunidad disminuyeron un 16,9 % de 1993 a 1994, a lo que siguió un aumento de 1,5 % de 1994 a 1995 y una nueva disminución del 18,7 % de 1995 al período de investigación. La disminución global de los precios de 1993 al período de investigación fue de un 31,5 % y de 1994 al período de investigación fue de un 17,5 %.

(123) Entre 1993 y el período de investigación, las pérdidas netas aumentaron un 212,8 %.

(124) El empleo, que había sido relativamente de 1993 a 1995, disminuyó un 21,7 % de 1995 a 1996.

(125) La tendencia negativa del volumen de ventas y de las cuotas de mercado de la industria de la Comunidad en el período 1994 a 1996 refleja de esta manera la tendencia positiva de las exportaciones de los países afectados en el mismo período.

5. Conclusión

(126) Habida cuenta de lo anterior, se concluye que la industria de la Comunidad sufrió un perjuicio importante en el período de 1994 al período de investigación. Este perjuicio se refleja en una pérdida del volumen de ventas, las cuotas de mercado, la utilización de la capacidad de producción, unas pérdidas continuas y cada vez mayores y una pérdida de puestos de trabajo. En estas circunstancias, a partir de las tendencias negativas de los indicadores económicos anteriormente mencionados, se concluye que la industria de la Comunidad ha sufrido un perjuicio importante en el sentido del artículo 3 del Reglamento de base.

F. CAUSALIDAD DEL PERJUICIO

(127) La Comisión examinó si el perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad había sido causado por las importaciones objeto de dumping procedentes de los países implicados y si otros factores pueden haber causado o contribuido a ese perjuicio.

1. Efectos de las importaciones objeto de dumping

- (128) El aumento del volumen y de la cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping, que subcotizaban los precios de la industria de la Comunidad, coincidió con el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad, en especial a través de su importante pérdida en el volumen de ventas y de cuotas de mercado. Se considera que los países exportadores implicados han recuperado mediante importaciones objeto de dumping el volumen de ventas y las cuotas de mercado que la industria de la Comunidad había obtenido originalmente tras su inversión en 1993. Además, la investigación mostró que el aumento del volumen de las importaciones objeto de dumping, junto con la tendencia a la baja de los precios, produjo una importante disminución de los precios para la industria de la Comunidad, que tuvo a su vez que bajar los precios para poder permanecer en el mercado. A pesar de esta disminución, los precios de la industria de la Comunidad han sido subcotizados por los exportadores implicados en el período de investigación.
- (129) El comportamiento perjudicial de los precios de los exportadores implicados fue particularmente dañino para la industria de la Comunidad teniendo en cuenta la transparencia del mercado de consumidores que tiene repercusiones inmediatas en importadores y comerciantes.

2. Efecto de otros factores

- (130) La Comisión consideró si factores diferentes de las importaciones objeto de dumping afectadas podían haber causado o contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

a) Otras importaciones

- (131) Se prestó una atención particular a la cuestión de si la competencia de otros terceros países podía haber contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad. A este respecto, no se demostró que se produjeran exportaciones de importancia procedentes de ningún otro país, aparte de aquellos a los que va dirigida la denuncia, durante el período de investigación.

b) Otros factores aplicables

- (132) La industria de la Comunidad ha sufrido pérdidas financieras en los años 1994-1995 debidas a dificultades específicas con un producto especialmente diseñado para un cliente que se vendió al mismo. Estas pérdidas fueron excluidas del análisis de rentabilidad del denunciante ya que no pueden ser atribuidas a importaciones objeto de dumping.
- (133) También se tuvo en cuenta la cuestión de hasta qué punto la situación de la industria de la Comunidad, y más especialmente su estructura de costes, se vio influida por el hecho de que se incorporó al mercado relativamente tarde, es decir en 1991, mientras que otros competidores ya habían establecido su presencia en el mercado para el producto

afectado. A ese respecto, no se encontró ninguna indicación en la investigación de que la tardía entrada en el mercado pudiera haber tenido en general, en el período de 1993 a 1996, una influencia negativa en los resultados económicos de la industria de la Comunidad que pudiera ser considerada importante. Tampoco había indicaciones de que los gastos de establecimiento en que se incurrió por el aumento de las capacidades de producción en 1992-1993 superaran el nivel de los gastos en que se incurre normalmente. La industria de la Comunidad, tras su entrada en el mercado en 1991, podía esperar razonablemente lograr unos resultados financieros satisfactorios en los siguientes años siempre que prevalecieran unas condiciones de mercado justas, gracias a su sólida base industrial y tecnológica, en lo relativo a la completa red de distribución existente, y por lo que se refiere a la economía de escala que debe lograrse como resultado del aumento de las capacidades de producción. Esta expectativa era también razonable habida cuenta del previsible crecimiento del mercado. Sin embargo, en contraste con estas expectativas, la industria de la Comunidad ha sufrido una disminución del volumen de ventas, la pérdida de cuotas de mercado, una disminución del empleo y de los beneficios. En conclusión, se considera que su entrada tardía en el mercado no ha causado un perjuicio importante a la industria de la Comunidad.

- (134) El segundo fabricante en importancia del producto afectado en la Comunidad, Sagem (Francia), no cooperó en este procedimiento. Sin embargo, la información disponible referente a este productor mostraba que sus cuotas de mercado, que habían aumentado de 1993 a 1994, disminuyeron considerablemente de 1994 al período de investigación y que, en su mercado más importante, la empresa practicaba normalmente los precios más altos dentro de un grupo de modelos comparables. Por lo tanto, con arreglo a la información disponible, parece poco probable que este competidor intracomunitario haya causado un perjuicio importante.

3. Conclusión

- (135) En estas circunstancias, la Comisión ha concluido que, a efectos de los resultados provisionales, el alto volumen de las importaciones objeto de dumping originarias de la República Popular de China, Japón, Corea, Malasia, Singapur, Taiwán y Tailandia tomadas de forma aislada han causado un perjuicio importante a la industria de la Comunidad en el sentido del artículo 3 del Reglamento de base.

G. INTERÉS COMUNITARIO

1. Principio

- (136) De conformidad con el apartado 1 del artículo 21 del Reglamento de base, la Comisión examinó, sobre la base de todas las pruebas presentadas, los aspectos pertinentes para la evaluación del interés

comunitario. En esta evaluación debe prestarse una atención especial al propósito de las medidas anti-dumping, que es el de eliminar los efectos distorsionadores en el comercio del dumping perjudicial y restaurar la competencia efectiva. A este respecto, hay que señalar que ninguna máquina de fax portátil manufacturada por la industria de la Comunidad ha sido exportada a los países exportadores afectados por este procediendo durante el período de investigación, lo que puede hacer pensar que se impide el acceso al mercado de estos países. La necesidad de eliminar los efectos perjudiciales del dumping se ve equilibrada por la de evaluar, en los casos en que se encuentre dumping, perjuicio y nexos causales, si la adopción de medidas sería claramente contraria al interés de la Comunidad.

2. Industria de la Comunidad

- (137) En cuanto al efecto potencial de los derechos anti-dumping en la industria de la Comunidad, se comprobó que esta industria es estructuralmente viable. La eliminación del perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad permitirá que su actividad sea rentable y que se mantenga el empleo. Según la estrategia de la industria, esto se lograría fundamentalmente a través del aumento de su volumen de ventas, y con ello de la utilización de su capacidad de producción, lo que a su vez conduciría de inmediato a una importante disminución de los costes de producción (por unidad) y a una mejora de su situación financiera.
- (138) El aumento del volumen de ventas de la industria de la Comunidad produciría por lo tanto un aumento de la cuota de mercado de dicha industria. Esto a su vez aumentaría el suministro al mercado de productos fabricados en la Comunidad.

3. Importadores y comerciantes no relacionados

- (139) Los cuestionarios se mandaron a 33 importadores (no relacionados con los exportadores implicados) así como a consumidores y a asociaciones comerciales. Sólo catorce empresas, todos los importadores no relacionados, han contestado (véase el considerando 6); no se obtuvo ninguna cooperación de la Oficina Europea de las Uniones de Consumidores (OEUC) ni de la Asociación de Comercio Exterior (FTA).
- (140) Hay que señalar que las empresas que cooperaron eran muy diferentes en cuanto a tamaño y actividad, siendo algunas de ellas grandes empresas de telecomunicaciones, otras comerciantes del producto afectado. Pueden, sin embargo, extraerse conclusiones globales de los datos verificados presentados por estas empresas.

(141) En cuanto al volumen de ventas del producto afectado, en la mayoría de los casos sólo representó una pequeña parte del volumen de negocio global de las empresas que cooperaron, por término medio el 1 % del volumen total de ventas. El margen bruto medio del producto afectado en el período de investigación ascendió a un 17,8 %. En cuanto a la rentabilidad neta, sólo cinco de los importadores no relacionados que cooperaron pudieron, sobre la base de su plan contable; presentar unos índices de beneficio neto del producto afectado. Para estas empresas, la rentabilidad neta media de las máquinas de fax portátiles fue negativa (-1,1 %), debido a los bajos precios de mercado en el período de investigación.

(142) Por lo que se refiere a los importadores no relacionados que cooperaron, no se encontró relación directa entre empleo y producto, dado que los empleados de las unidades pertinentes y las tiendas al por menor trataban un gran número de productos diferentes (y a veces de servicios) de equipos de telecomunicaciones y de procesamientos de datos, siendo las máquinas de fax portátiles sólo una parte de menor importancia del negocio global. No se hizo ninguna inversión directa significativa en relación con el producto afectado.

(143) En cuanto al efecto potencial de los derechos anti-dumping en los comerciantes, casi todas las empresas explicaron que, dada la importancia menor del producto afectado para el negocio total, no tendría ningún impacto importante en las ventas, los beneficios y el empleo globales.

4. Consumidores

- (144) En cuanto al impacto potencial de los derechos antidumping sobre el consumidor, no se obtuvo ninguna información de la Oficina Europea de las Uniones de Consumidores (OEUC) la cual, aunque los servicios de la Comisión se pusieron en contacto con ella, no cooperó en esta investigación. La mayoría de los importadores alegaron que la demanda de los consumidores disminuiría como consecuencia del aumento de los precios causado por los derechos antidumping. Algunas empresas alegaron que ese aumento de precios aceleraría la sustitución de máquinas de fax portátiles por el envío electrónico de faxes (a través del PC) o por el correo electrónico. Otros declararon que dada su facilidad de utilización y el hecho de que el coste de una máquina de fax portátil es mucho más bajo, en comparación con un PC (más la impresora), el producto afectado no sería en la práctica sustituible por PC. Las partes alegaron, pues, que a pesar del aumento de los precios, el consumidor no dejaría de comprar el producto afectado. Estas cuestiones se examinaron con más detalle en la fase definitiva, pero a los efectos de los resultados provisionales de la Comisión, debe hacerse constar cuanto sigue.

(145) De la información disponible en este momento, resulta que la imposición de derechos antidumping traería consigo muy probablemente un aumento significativo del volumen global de producción comunitaria, ya que la industria de la Comunidad tiene como estrategia fundamental aumentar sus volúmenes de ventas (disminuyendo así su coste de producción por unidad), en lugar de aumentar sus precios, para mejorar en mayor medida su competitividad. Esto parece ser una situación probable, dados los importantes costes fijos en que se había incurrido, confirmados por la investigación. Parece justo asumir que esta tendencia sería seguida por los otros productores comunitarios. Se considera que el impacto de los derechos antidumping sobre los precios de mercado sería limitado, dado que una parte importante de la oferta existente en el mercado se está produciendo en la Comunidad, y por lo tanto no está sujeta a las medidas antidumping. En el período de investigación, alrededor del 35 % del mercado comunitario recibió el suministro de los productores comunitarios, es decir de la industria de la Comunidad, de Sagem y de los productores vinculados a los exportadores japoneses (que también decidieron no cooperar). Una valoración basada en los resultados provisionales, en especial en los datos obtenidos sobre la capacidad de producción y la utilización para la industria de la Comunidad, permite asumir que la oferta del mercado procedente de todos los productores comunitarios podría aumentar, tras la imposición de medidas, hasta más o menos un 50 %. Para esta parte importante de la oferta del mercado no puede esperarse ningún aumento o al menos ningún aumento de precios significativo.

(146) Las ventas en el mercado comunitario de los países exportadores implicados, tras la propuesta indicada más adelante, estarían sujetas a un derecho provisional medio del 29 % (sobre el valor cif en la frontera comunitaria). En una situación estática, el impacto medio sobre los precios de consumo para alrededor del 65 % del mercado comunitario (según lo establecido durante el período de investigación) teniendo en cuenta los márgenes brutos comunes para comerciantes y minoristas conforme a lo establecido en la investigación, sería de alrededor del 20 %. Sin embargo, un análisis más dinámico y realista del efecto de los derechos provisionales sugeriría que el efecto de los derechos sería más moderado. Los derechos antidumping provisionales para ocho exportadores se situarían entre un 7 % y un 17 %, con un impacto sobre los precios de consumo de entre un 5 % y un 11 % solamente. Estos exportadores cubren aproximadamente la mitad de las exportaciones afectadas, es decir alrededor del 30 % del mercado comunitario, tomando como base el período de investigación. Los aumentos de precio para los exportadores implicados como consecuencia de los derechos provisionales serán, por lo tanto, inevitables. Estos aumentos serán más moderados para la mayoría de las importaciones, conforme a lo indicado hasta

ahora, y más pronunciados para los exportadores restantes para las cuales se establecieron unos altos márgenes de dumping y de perjuicio en esta etapa provisional. Este aumento de precio debería considerarse a la vista de las ventajas que tendría a largo plazo para el consumidor, por el desarrollo de fuentes alternativas de suministro de los productores comunitarios de una completa gama de productos, incluidos unos tipos de productos más sofisticados.

- (147) Como se ha mencionado ya anteriormente, la Oficina Europea de las Uniones de Consumidores (OEUC) ha decidido no cooperar en este procedimiento, aunque la Comisión se puso en contacto con ella. La Comisión, antes de la conclusión de los resultados definitivos, examinará con más detalle los efectos de las medidas en los consumidores, teniendo en cuenta todos los comentarios que puedan ser presentados por las partes interesadas, en especial las asociaciones de consumidores.
- (148) Lo mismo se aplicará a cualquier comentario relativo a la definición de producto similar que pudiera tener un impacto en las consideraciones referentes a importadores, comerciantes y consumidores.

5. Impacto de los derechos antidumping sobre la competencia

- (149) Teniendo en cuenta las consideraciones anteriores sobre el probable desarrollo del mercado comunitario tras la imposición de los derechos antidumping, se considera en esta fase que estas medidas no tendrán un efecto significativo sobre las condiciones de competencia en este mercado, en el que están compitiendo numerosos operadores.

6. Conclusión

- (150) La Comisión considera que, a efectos de los resultados provisionales, no va en contra del interés comunitario imponer medidas antidumping referentes a las importaciones de máquinas de fax portátiles originarias de la República Popular de China, Japón, Corea, Malasia, Singapur, Taiwán y Tailandia.

H. DERECHO PROVISIONAL

1. Metodología

- (151) Sobre la base de las conclusiones sobre el dumping, el perjuicio y el interés comunitario anteriormente establecidas, la Comisión consideró el nivel del derecho provisional que debía imponerse. Con este fin, se han tenido en cuenta los márgenes de dumping encontrados y el importe del derecho necesario para eliminar el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

(152) Con el fin de establecer el nivel del umbral de perjuicio, la Comisión tuvo en cuenta la diferencia de precio (por unidad) entre el precio no perjudicial (es decir, el coste ponderado de producción más beneficio del 12 %) de la industria de la Comunidad, calculado en fábrica, y el precio de importación (despachado de aduana) del producto afectado. Se concluyó que un margen de beneficio del 12 % en los costes podía considerarse un mínimo apropiado para este tipo de industria y que era una cantidad que la industria de la Comunidad podría hacer razonablemente en ausencia de dumping perjudicial.

teniendo en cuenta las diversas fases comerciales. La cantidad de la subcotización se expresó como porcentaje del precio cif en la frontera comunitaria del producto importado.

(153) Los resultados muestran unos márgenes de perjuicio muy diferentes para los exportadores implicados. Esto indica que estas empresas, en lo relativo a los precios, han adoptado diversas estrategias con respecto a sus actividades en el mercado comunitario.

Según lo indicado anteriormente en la sección b.3) («Subcotización de precios»), la comparación se efectuó entre grupos modelo comparables y

(154) La comparación mostró los siguientes márgenes de perjuicio para cada exportador/productor:

País	Empresa	Margen de perjuicio (%)
Japón	— Brother Industries Ltd	7,0
	— Tottori Sanyo Electric Co. Ltd	28,1
	— Otros	34,9
República Popular de China	— Highsonic Industrial Ltd	59,3
	— Murata Machinery (HK) Ltd	23,5
	— Otros	74,2
República de Corea	— Daewoo Telecom Ltd	61,6
	— Tae Il Media Co., Ltd	50,8
	— Samsung Electronics Co., Ltd	17,4
	— Nixxo Telecom Co., Ltd	54,8
	— Otros	73,1
Singapur	— Matsushita Graphic Communication Systems (S) Pte., Ltd	13,5
	— Otros	39,5
Taiwán	— Kinpo Electronics, Inc.	32,4
	— Sampo Corporation	35,8
	— Otros	36,6
Tailandia	— Cal-Comp Electronics (Thailand) Co. Ltd	40,7
	— Otros	47,3
Malasia	— Todos	89,8

(155) A excepción de la República Popular de China, el margen de subcotización para los exportadores que no cooperaron (véase: «Otros») se basó en el margen más alto encontrado para un grupo modelo concreto exportado por los exportadores que cooperaron al país afectado en cantidades representativas. El margen residual de subcotización se determinó sobre la base del margen ponderado de este grupo modelo, expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria. Para China, el margen de subcotización se determinó sobre la base del margen medio de subcotización calculado para las tres empresas que cooperaron a las que no se concedió el trato individual, y a partir de la información disponible a pesar de la falta de cooperación.

2. Derecho antidumping provisional

- (156) Habida cuenta de lo anterior, los derechos antidumping provisionales deberían establecerse sobre el nivel de los márgenes de dumping encontrados, pero no deberían superar los márgenes de perjuicio anteriormente establecidos,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de máquinas de fax con un peso igual o inferior a 5 kilos y con dimensiones iguales o inferiores a 470 mm de anchura, 450 mm de profundidad y 170 mm de altura, con exclusión de las que utilicen técnicas de impresión por chorro de tinta o rayos laser, clasificadas en el código NC 8517 21 00 (código Taric 8517 21 00 10) y originarias de la República Popular de China, Japón, República de Corea, Malasia, Singapur, Taiwán y Tailandia.

2. El tipo del derecho antidumping provisional aplicable al precio neto franco frontera de la Comunidad, antes de derechos de aduana, será el siguiente para los productos originarios de:

País	Derecho provisional (%)	Código Taric adicional
República Popular de China	58,1	8900
Japón	34,9	8900
República de Corea	33,8	8900
Malasia	89,8	—
Singapur	39,5	8900
Taiwán	36,6	8900
Tailandia	22,0	8900

Los tipos anteriormente mencionados no se aplicarán a los productos manufacturados por las empresas que figuran a continuación, que estarán sujetas a los siguientes tipos de derechos antidumping:

País	Empresa	Derecho provisional (%)	Código Taric adicional
Japón	— Brother Industries Ltd	7,0	8430
	— Totori Sanyo Electric Co. Ltd	28,1	8431
República de Corea	— Daewoo Telecom Ltd	13,2	8434
	— Tae Il Media Co., Ltd	9,2	8435
	— Samsung Electronics Co. Ltd	17,4	8436
	— Nixxo Telecom Co., Ltd	10,0	8437
Singapur	— Matsushita Graphic Communication Systems (S) Pte., Ltd	13,5	8438
Taiwán	— Kinpo Electronics, Inc.	6,0	8439
	— Sampo Corporation	35,8	8442
Tailandia	— Cal-Comp Electronics (Thailand) Co. Ltd	9,9	8457

El derecho provisional anteriormente mencionado para la República Popular de China no se aplicará a los productos fabricados por cuenta de las empresas que figuran a continuación, que estarán sujetas a los siguientes tipos de derechos antidumping:

País	Empresa	Derecho provisional (%)	Código Taric adicional
República Popular de China	— Murata Machinery (HK) Ltd (Hong Kong)	23,5	8458
	— Highsonic Industrial Ltd (Hong Kong)	45,6	8459

3. Salvo disposición en contrario, serán de aplicación las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

4. El despacho a libre práctica en la Comunidad de los productos mencionados en el apartado 1 estará sujeto a la constitución de una garantía equivalente al importe del derecho provisional.

Artículo 2

Las partes a que se refiere el apartado 1 del artículo 20 del Reglamento (CE) n° 384/96 podrán dar a conocer sus opiniones por escrito y solicitar audiencia a la Comisión en el plazo de quince días a partir de la fecha de la entrada en vigor del presente Reglamento.

Las partes a que se refiere el apartado 4 del artículo 21 del Reglamento (CE) n° 384/96 podrán hacer observaciones

sobre la aplicación del presente Reglamento en el plazo de un mes desde la fecha de su entrada en vigor.

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 los artículos 7, 9, 10 y 14 del Reglamento (CE) n° 384/96 el presente Reglamento se aplicará durante un período de seis meses a menos que el Consejo adopte medidas definitivas antes del vencimiento de ese período.

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

Hecho en Bruselas, el 30 de octubre de 1997.

Por la Comisión

Leon BRITTAN

Vicepresidente